
los usos de weber: puritanos y empresarios en estados unidos de norteamérica y américa latina

francisco durand

1. Weber en las Américas

En el norte de Europa, en países como Holanda, Alemania e Inglaterra, el capitalismo comercial e industrial nace en el mismo momento en que sectas religiosas protestantes se fueron apartando de la Iglesia católica. Según discutieron algunos sociólogos a principios del siglo xx, la nueva cultura religiosa habría jugado un rol esencial en definir intereses y moldear conductas. En palabras de Max Weber, los protestantes permitieron generar una nueva «mentalidad económica racional» y contribuyeron, de ese modo, a generar empresas y desarrollar el trabajo libre.

Esta causalidad o afinidad cultural dio lugar a debates e investigaciones sobre el capitalismo a los cuales Weber contribuyó y, más aún —una vez publicado su libro *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*—, a popularizar. Sin embargo, quienes se inspiraron en sus ideas deambularon luego por otros caminos y se alejaron de sus planteamientos. Ello, en parte, se debe a que la discusión académica y la construcción de imaginarios colectivos sobre el aporte protestante anteceden largamente a Weber y, en tanto él se convirtió en la principal autoridad sociológica en la materia, tomaron de sus ideas lo que les convenía.¹

¹ Un hecho interesante es que el conjunto de ensayos sobre el protestantismo reunidos en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* era una investigación preliminar. Sin embargo, es su obra más célebre, al punto que permite identificar inmediatamente al autor. En ese sentido, Weber se parece a su competidor Karl Marx y su igualmente famoso *Manifiesto comunista*, también concebido originalmente como un trabajo menor. Hay en la tesis weberiana una suma de elementos históricos y teóricos, objetivos y subjetivos, que capturan inmediatamente la imaginación del lector y estimulan la discusión sobre el rol de los factores no económicos en el origen y desarrollo del capitalismo en cualquier contexto. Es

La discusión sobre el espíritu del capitalismo y la ética protestante en las Américas inspira diversas teorías y cierto tipo de comparaciones, aun cuando la afinidad histórica es evidente en un caso —los Estados Unidos de Norteamérica, fundados por protestantes, y su espectacular desarrollo— o, básicamente, ausente en otros —América Latina, católica y subdesarrollada—. La evaluación de estas corrientes weberianas nos sirve para reflexionar acerca de dónde opera y cómo evoluciona la tesis sobre cultura y desarrollo.

Buscamos contestar las siguientes preguntas: ¿qué importancia tiene la ética protestante en el desarrollo del capitalismo norteamericano y en su identidad nacional?; ¿cómo influye el espíritu capitalista protestante norteamericano en determinar las relaciones con los pueblos y gobiernos latinoamericanos?; ¿qué nuevas aplicaciones o derivaciones de las ideas de Weber sobre cultura han surgido en las últimas décadas, particularmente en las discusiones tanto sobre el período de industrialización protegida como en el que le sigue, de mercado libre?; ¿debe este análisis de factores no económicos concentrarse en los actores, en las instituciones o en ambos?

Nuestro interés en el tema emana de dos experiencias académicas: en primer lugar, la discusión de la tesis weberiana en las investigaciones sobre el empresariado en el Perú y América Latina, tema sobre el cual el autor de este artículo ha dedicado más de un trabajo, incluyendo un breve ensayo que intenta explicar los orígenes y el desarrollo desigual del capitalismo en las dos Américas;² en segundo lugar, luego de ejercer varios años de docencia en una universidad de Texas, el autor ha adquirido una mayor familiaridad con la historia de los Estados Unidos de Norteamérica. Ambas experiencias han permitido constatar la enorme, variada y multiforme influencia que el protestantismo ejerció en tanto elemento fundador del desarrollo del capitalismo y del Estado-nación norteamericano y constatar, a su vez, cómo la tesis weberiana ha sido utilizada para explicar las asimetrías entre países.

La intención original de Weber era contrastar la motivación protestante al logro y la ética del trabajo con la actitud de trabajar poco, de «vivir y dejar vivir», más identificada con lo católico y el modo de vida tradicional europeo (Bendix 1962: 52). Su investigación estuvo originalmente centrada en explicar el desarrollo temprano del capitalismo noreuropeo. Más adelante, continuó investigando y pasó a comparar religiones más que tipos o niveles de desarrollo capitalista.

2. Weber antes de Weber

El potencial comparativo de la tesis weberiana se ha mostrado particularmente fecundo en el continente americano debido a que sus regiones fueron

tan sugerente la idea de una influencia cultural religiosa que, incluso cuando la evidencia empírica no corrobora la centralidad del aporte protestante, su atractivo permanece y sigue incitando estudios y debates teóricos de diverso tipo. Es como si la tesis tuviera vida propia, hecho que sucede entre los grandes autores, caso de Marx y Weber, dos de los más grandes sociólogos.

² Cfr. Durand, Francisco, *El poder incierto: trayectoria económica y política del empresariado peruano*. Lima: Fondo Editorial del Congreso de la República, 2004, cap. 1.

moldeadas por varias potencias europeas en momentos en que el cisma en la Iglesia Católica las afectaba de distinta manera y cuando el capitalismo industrial no existía o recién estaba germinando, es decir, en el siglo xvi y comienzos del xvii. Se afirma que el tiempo y las fuerzas que lo originaron dejaron importantes consecuencias, al punto que marcaron un camino o patrón de desarrollo. En el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, un desarrollo temprano de estas tesis, las cuales anteceden a Weber, ha permitido crear una identidad nacional en torno a la herencia protestante. Luego de conocerse su obra en la década de 1920, los científicos sociales de este país —sociólogos, psicólogos y economistas— y sus seguidores de otros continentes, con frecuencia han recurrido al destacado sociólogo alemán pero dándole un giro propio, sobre todo cuando se trata de mirar y entender a América Latina. Ese giro se apoya precisamente en esa peculiar concepción de la identidad nacional, tema sobre el cual él no estuvo interesado.

En la obra de Weber, por estar centrada en los países noreuropeos como zona pionera del capitalismo, el estudio del protestantismo norteamericano y su contribución a la modernidad está presente de modo tangencial, pero no ocurre así en las ciencias sociales de los Estados Unidos de Norteamérica. Como hemos mencionado, mucho antes de la publicación del trabajo de Weber, numerosos ideólogos e historiadores de los Estados Unidos de Norteamérica habían discutido el tema. Más adelante, cuando aparece su libro, y una vez que es traducido y asimilado por Talcott Parsons, su tesis sirvió para consolidar una sociología del desarrollo y se amplió la perspectiva comparativa, sobre todo aquella entre naciones, alrededor de la idea del incomparable éxito norteamericano. Cabe anotar que, en los textos de Weber, se encuentran solamente breves referencias acerca de los Estados Unidos de Norteamérica, porque su preocupación estaba en el campo de las ideas para explicar los procesos más que en las diferencias entre distintas versiones nacionales. En sus menciones a los Estados Unidos de Norteamérica, Weber sostiene que el desarrollo del capitalismo era especialmente pujante en Nueva Inglaterra, en lugares como Pennsylvania, colonia fundada por los *quakers* bajo la dirección de William Penn, y otras del norte, dirigidas por *pilgrims* y *puritans*. Estas referencias no son casuales, pues escribió su libro luego de visitar los Estados Unidos de Norteamérica (Ashely y Orenstein 1998: 290). Además, en el texto, Weber cita con frecuencia a Benjamin Franklin, a quien presenta como uno de los prototipos más importantes de una ética protestante dirigida al logro material basado en el cálculo y la austeridad (Weber 1969: 50 y ss.).

La otra base comparativa, aquella que justifica y explica diferencias, actitudes y comportamientos entre naciones de todo el continente americano, es más norteamericana que weberiana. Weber —insistimos— no da prioridad al tema de las diferencias nacionales: su intención es explicar la contribución de la ética protestante al capitalismo originario pujante y no al tardío y anémico capitalismo latinoamericano. Incluso, se abstiene de hacer comparaciones nacionales en la propia Europa. Sintomáticamente, como se ha señalado líneas arriba, luego de la publicación de su libro sobre la ética protestante, le interesó la comparación entre religiones y no entre naciones.

En los Estados Unidos de Norteamérica, se discutió con pasión la centralidad del aporte protestante desde su independencia. Servía de base para explicar su excepcionalismo, que lo llevó a ser, primero, nación y, luego, un gran imperio. El aporte protestante tiene una enorme influencia identitaria por ser

una idea fundante. Empieza con las guerras de independencia en 1776, sigue con el período de expansión territorial, y continúa con la fase posterior y más contemporánea de conquista de mercados, uniones continentales y bloques económicos regionales. A continuación, hacemos una breve referencia a este proceso y a las ideas que la acompañaron para entender, luego, la proyección más universal que alcanzaron.

3. Destino manifiesto

A medida que crecieron, los Estados Unidos de Norteamérica desarrollaron un imaginario colectivo presentado como destino manifiesto: la compra del territorio de Louisiana a Francia en 1803, la compra de la Florida a España en 1819, la anexión de Texas en 1836 y la guerra con México desde 1845 hasta 1848. La expansión territorial se detuvo momentáneamente con la guerra civil entre 1861 y 1865. Cuando, luego, a fines de siglo, la revolución industrial estaba en desarrollo y una vez que el norte ganó la guerra —precisamente allí donde se asentaron las primeras colonias protestantes, prósperas y basadas en el trabajo libre—, este imaginario se aceleró. En esa coyuntura, para terminar de saciar el hambre de tierras, habrá algunas conquistas más —Cuba, Puerto Rico, Hawai en 1898, la zona del canal en 1903—. Sin embargo, de ahí en adelante, más que territorios, lo que tuvieron en cuenta los Estados Unidos de Norteamérica fueron los mercados del sur y la conexión entre los dos océanos. Llegado a ese punto, los Estados Unidos de Norteamérica desarrollaron una nueva política exterior hacia América Latina. Pasó, así, de un énfasis en la expansión continental hacia el oeste, asunto que veían como interno —en tanto sus límites naturales son llegar al Océano Pacífico—, a un énfasis en la relación con países vecinos.

En ambos períodos, la ética protestante fue considerada esencial en el proceso de construcción de un capitalismo nacional que era visto como grandioso. Este hecho se revela en que consideraron mucho más relevante el rol del pueblo y las familias protestantes que las motivaciones o intereses de la corona inglesa y los organizadores de la colonización de Norteamérica —caso de Walter Raleigh, tan preocupado por encontrar oro como un conquistador español—. Bajo esa óptica, se afirma que la nación fue fundada precisamente por sectas protestantes y que fue su cultura la que le dio el «soplo divino» a una constante expansión territorial como forma de búsqueda del logro material. Los fabricantes y comerciantes, tanto como los exploradores, granjeros y especuladores de tierras de la frontera, fueron los portadores de esos valores que impulsaban la modernización a los cuatro vientos, sin estar frenados por tradiciones aristocráticas europeas —débiles en las colonias inglesas— o por la resistencia de los nativos americanos. Todos estos personajes requerían de un impulso especial para sobrevivir, sobre todo quienes tenían que adaptarse al hostil y cambiante medio fronterizo.

En una importante obra publicada en 1935, *Manifest Destiny: A Study of Nationalist Expansionism in American History*, Albert K. Weinberg opina, con autoridad, sobre la dimensión ideológica del fenómeno expansivo. La primera cita del libro de Weinberg corresponde al entonces historiador Woodrow Wilson. En un artículo publicado en 1902, el futuro presidente dice al respecto:

«Esta gran presión de un pueblo moviéndose siempre a nuevas fronteras, en busca de nuevas tierras, de nuevo poder, a la plena libertad de un mundo virgen, ha determinado nuestro curso y formado nuestras políticas como un Destino» (traducción libre) (Weinberg 1963: 1). Ese «destino manifiesto» al que alude Wilson es una doctrina nacionalista compleja que incluye teorías del derecho natural, el social darwinismo y el nacionalismo, entre otras fuentes. Fue sedimentándose gradualmente a través de un proceso expansivo que llevó tres siglos y fue impulsada, en sus inicios, principalmente, por las sectas religiosas, las cuales, en su mayoría, eran los grandes portadores de la modernidad.

Siguiendo con su argumento, Weinberg afirma que la incorporación de tierras fue vista por los Estados Unidos de Norteamérica a través de un lente religioso-nacional como «[...] la inevitable consumación de una misión moral delegada a una nación por la Providencia» (1963: 1-2). De ese modo, el protestantismo norteamericano y la manera como se incorporó al imaginario colectivo, al punto de contribuir decididamente a conformar una ideología de Estado-nación, dio un giro propio que solo se explica por sus excepcionales condiciones históricas y territoriales.

El «destino manifiesto» y su siglo de oro —el XIX— fue un proceso en marcha impulsado por la Independencia, en tanto los norteamericanos crecieron porque se liberaron de sus ataduras coloniales. La cultura nacional-protestante se desarrolló a gran velocidad, al ritmo de la expansión territorial y la correspondiente ola migratoria europea que permitió poblarlo. Se trata de un momento en que ideólogos y dirigentes como Franklin —tantas veces citado por Weber— han tenido éxito en difundir una ética protestante aplicada a la economía con citas simples destinadas a un público amplio —por ejemplo, «el tiempo es dinero»—. La moral de Franklin tiene importancia por su brevedad e ingenio y por la difusión que tuvo en el famoso almanaque que publicaba en su imprenta. Buscaba ir más allá de las iglesias e incorporarla en todo un pueblo.

Se estaba forjando de ese modo un *ethos* nacional que era transmitido a los inmigrantes, quienes, en un primer momento, eran provenientes principalmente de países europeos protestantes. Tarde o temprano, muchos de ellos realizaban su destino marchando hacia la frontera. Este *ethos* fue gradualmente asimilado por unos y otros —irlandeses, italianos, eslavos, etc.— y reforzado porque los Estados Unidos de Norteamérica daban oportunidades de propiedad y fortuna a las masas desposeídas de Europa. Desde una óptica protestante, la conquista del oeste era vista como una «aventura empresarial» donde los inmigrantes y aventureros forjaban una nación inspirados por un espíritu de logro (McCraw 1997: 303).

La variante universalista de las diversas iglesias protestantes norteamericanas, reflejada en su intención de salir de los templos y pasar a difundir la moral en las calles tanto como en las iglesias, contribuyó a moldear una cultura nacional. Este hecho no pasó desapercibido a los observadores de la época, como el francés Alexis de Tocqueville y el inglés Anthony Trollope. Tocqueville, agudo observador del capitalismo norteamericano, notaba, hacia 1831, el enorme potencial de este pueblo al conquistar un «continente vacío», proceso culturalmente inspirado en la idea del logro material como forma de realizar un destino. En 1860, Trollope afirmaba que, en los Estados Unidos de Norteamérica, a diferencia de Europa, la religión de un hombre se tenía como algo fácil y libre. También Weber, en su visita de 1904, lo había constatado personalmente y se había admirado de cómo la ética en sí misma iba más allá de las

iglesias. Era más importante la libre asimilación de ideas que si uno era masón, adventista o cuáquero (Lipset 1967a: 176-177).

Seymour Martin Lipset, autor de varios libros de sociología sobre el origen de los Estados Unidos de Norteamérica y también sobre la modernización de América Latina —y uno de los difusores de la tesis de los requisitos culturales del desarrollo inspirada en Weber—, insiste en considerar fundamental este giro ampliatorio y popular del protestantismo norteamericano. Los Estados Unidos de Norteamérica eran el país que más iglesias tenía y donde más gente asistía de modo regular a las ceremonias, hecho aún visible hoy en día. La religión tenía, pues, fuertes raíces, pero un vago referente a una fe concreta. Era más una cuestión de conducta, de buenas obras, que una práctica ligada a iglesias específicas. Según Lipset, los Estados Unidos de Norteamérica desarrollaron una concepción peculiar del calvinismo para hacer proselitismo y predicar el evangelio, donde el éxito era resultado «[...] del trabajo duro, de una ambición económica, basada en una devoción» (1967a: 186).

Comentemos, de paso, que la influencia protestante sobre la racionalidad económica también estuvo atada a concepciones políticas y al desarrollo del derecho. Ella —la racionalidad— es una de las ideas presentes en el texto de Weber para diferenciar al capitalismo pirata o aventurero del capitalismo racional. John Jay, uno de los autores de la Constitución, había expuesto claramente, ya en 1777 —apenas un año después de la Independencia—, la idea de la política como misión religiosa. Argumentaba que los norteamericanos habían sido el primer pueblo elegido por la providencia que tuvo «[...] la oportunidad de escoger racionalmente su forma de gobierno» (Weinberg 1963: 17). La expansión territorial llevaba a culminar esa misión civilizadora porque extendía también el reino de la libertad. Aparece, aquí, una particularidad del aporte protestante norteamericano al desarrollo material, porque se asocia a una libertad económica y política.³

En la perspectiva del «destino manifiesto», la adquisición y apropiación de tierras de México —Texas, Nuevo México, Arizona, Colorado, Nevada y California— y las islas de Puerto Rico se consideraron no solo necesarias para ampliar las bases económicas de los Estados Unidos de Norteamérica, sino también un modo de liberarlos de la opresión y extender el reino de la libertad pero tratándolos como pueblos inferiores. Aquí es donde comienzan las comparaciones y aparecen los sesgos. La referencia a la misión civilizadora basada en ideas protestantes, a la cual se unieron otros cuerpos explicativos, es particularmente interesante cuando se aplica al caso de México. Como es allí donde se produce el primer choque entre las dos Américas, entran en juego los argumentos sobre las diferencias culturales, en algunos casos con fuerte prejuicio, y la cuestión a los derechos que tienen unos y que no tienen los otros.

Elton Kenworthy hace notar que, para el historiador William Prescott, excepcional conocedor de la conquista del Perú, la toma de territorio mexicano en la guerra de 1845-1848 estaba plenamente justificada. Sostenía que los

³ Este es un aspecto no tratado por Weber, pero central en la concepción norteamericana del aporte del protestantismo a su evolución histórica. La idea de la libertad económico-política como base de la prosperidad material se incorporó a la doctrina del «destino manifiesto» y, obviamente, a derivaciones posteriores cuando terminó el período de la conquista del oeste y comenzó el período de la conquista de los mercados.

latinoamericanos no eran capaces de llevar el progreso a esas tierras porque no tenían la energía necesaria para hacerla productiva (1995: 26); por lo tanto, esos maravillosos y abundantes recursos materiales debían estar en mejores manos. Joel Roberts Poinsett, congresista e importante diplomático, fue uno de los primeros dirigentes políticos norteamericanos en expresar opiniones sobre los mexicanos. Para Poinsett, los mexicanos eran «ignorantes» y eran descritos negativamente como una «raza inmoral»; los clérigos eran calificados como «la verdadera basura del pueblo» (véase Schoultz 1998). Aquí es donde aparece, de modo manifiesto, la actitud anticatólica que se esgrime, al mismo tiempo que se idealiza lo protestante, para explicar el derecho a la tierra y, por extensión, a los recursos que contiene.

En síntesis, el «destino manifiesto» es una suerte de geo-teología que promueve una visión de tierra para los escogidos, un jardín del Edén para quienes saben trabajarla y hacerla rendir. Sin embargo, también justifica que otros no la tengan, porque, dejarla en tan malas manos, sería frenar el progreso y dejar de cumplir con un encargo divino. Se pasa, entonces, a explicar y justificar el desarrollo territorial norteamericano —la tierra para los que saben trabajarla— y, al mismo tiempo, a distinguirse de los demás al compararse ventajosamente con los otros habitantes del continente, sean los españoles-americanos, los nativos o los esclavos de origen africano.

4. Vecinos y vecindario

La noción de frontera y la ideología del «destino manifiesto» llegan a su fin hacia 1900, cuando los Estados Unidos de Norteamérica terminaron de poblar la costa del Pacífico y controlaron la parte del Caribe que les interesaba. Lo que siguió, en un contexto de revolución industrial, no fue la conquista de tierras sino de mercados. Este cambio de prioridades dio lugar a giros ideológicos donde lo protestante asumió otras formas y terminó por tomar forma y contenido el análisis comparativo, esta vez como ciencia social.

La clave para continuar con el desarrollo reposaba sobre nuevas bases, en las que era más importante «la expansión en la forma de comercio» que «poblar tierras» (LaFeber 1963: 71 y 407). Los Estados Unidos de Norteamérica se habían convertido en un país industrializado y predominantemente urbano, urgido de materias primas y mercados. En esta etapa de industrialización acelerada —como en la anterior de expansión territorial, agrícola y comercial—, el espectacular éxito norteamericano sigue poniendo el factor protestante en el centro de sus argumentos. Se habla de una cultura religiosa que ha generado y popularizado un *ethos* propiamente norteamericano, cuyos pilares son el individualismo, el optimismo y el emprendimiento, valores que impulsan los negocios y permiten hacer dinero.

Paul George, estudioso de la revolución industrial norteamericana, sostiene que esta corriente comienza con Franklin y sigue, luego, con los genios de la industria pesada, como Andrew Carnegie, el magnate del acero. Carnegie es importante por ser autor del *Gospel of Wealth* ('el evangelio de la riqueza'), libro que abre una etapa donde se establece más claramente la conexión entre protestantismo y burguesía. Surge, entonces, el culto al *self-made man*, a los capitanes de la banca y de la industria, y a los grandes empresarios,

cuyo rol protagónico en el capitalismo industrial se debía a un sentido del logro inspirado en valores imbuidos de una ética protestante. Dada la influencia del darwinismo social, este argumento también se atribuyó o se asoció a una raza o etnia.

En esta línea de reflexión, interviene William Graham Sumner, uno de los primeros sociólogos y de los más influyentes hacia fines del siglo XIX. Para Sumner, predicador protestante y científico social, era el pueblo, la gente, guiada por el ideal religioso, quien producía el desarrollo. En la lucha por la sobrevivencia —idea que también sirvió de título para uno de sus artículos—, afirmaba que se había generado un ejemplar norteamericano, una nueva raza, la especie más fuerte, mejor adaptada al medio (McClelland 1961: 17-18). Se trataba de individuos con virtudes que enfatizaban el binomio Dios y la naturaleza, es decir, imbuidos por un espíritu religioso y obedeciendo las leyes naturales del más fuerte, lo que determinaba las oportunidades y condiciones de vida sobre la Tierra.⁴

La tesis social-darwinista o etnocentrista, como él la define sin ambages, generó un fuerte debate intelectual que ocurrió poco antes de la visita de Weber a los Estados Unidos de Norteamérica y de la posterior publicación, en Europa, de sus artículos sobre la ética protestante. Entre los sociólogos norteamericanos, se estableció una distinción clave entre quienes subrayaban a los actores y quienes subrayaban el contexto. Al intentar explicar la revolución industrial, Sumner solo discutía el rol de los individuos con motivación al logro vistos como portadores genéticos de un sistema de valores que los impulsaba a crear riqueza. En cambio, otros autores, opuestos a Sumner, destacaban la importancia del contexto institucional o de los factores estructurales antes que los actores o fuerzas del cambio. Se alejaban del darwinismo social, doctrina claramente racista, y, antes bien, veían a los Estados Unidos de Norteamérica como una sociedad más igualitaria y que facilitaba el rol modernizador e innovador a las fuerzas privadas, ahora identificadas con las corporaciones, lo que permitía un inusitado despliegue de energía empresarial (George 1982: 59 y ss.).

Volvamos a las dos Américas. Recordemos que la revolución industrial impulsaba a los Estados Unidos de Norteamérica a proyectarse al mundo; en ese contexto, surgió la idea del «nuevo imperio». Lo novedoso es que no buscaban depender de colonias, aunque Puerto Rico y las Filipinas lo fueran —lo cual representaba una tendencia marginal—, sino conquistar mercados. Para alimentar esa creciente e insaciable maquinaria industrial, el interés fundamental de los Estados Unidos de Norteamérica pasaba, ahora, a ser quién le vende y quién le compra en el concierto internacional de naciones.

Esta visión bruscamente utilitaria de comienzos del siglo XX se correspondió, inicialmente, con un período de continuas intervenciones militares norteamericanas —en México, Centroamérica y el Caribe para asegurar los mercados y las rutas comerciales— inspiradas en Theodore Roosevelt y su política de «hablar suave y usar el gran garrote». Sin embargo, al avanzar el siglo XX, en momentos en que surgieron nuevas potencias —Alemania y Japón— y cuando apareció un nacionalismo latinoamericano que rechazaba el intervencionismo militar —siendo el caso más conocido el de Augusto Sandino en la

⁴ Comentarios de Joseph Boland tomados de su curso sobre pensamiento político norteamericano.

Nicaragua de la década de 1930—, los Estados Unidos de Norteamérica viraron hacia políticas más sofisticadas y positivas. El viraje lo introdujo el presidente Franklin D. Roosevelt (1932-1944) y lo mantuvo firme gracias a su larga gestión. En ese momento, los Estados Unidos de Norteamérica recurrieron más a la diplomacia y apuntaron a un ideal integrador panamericano. Con Roosevelt, las relaciones hemisféricas siguieron siendo asimétricas y siempre podía darse un uso unilateral de la fuerza —prerrogativa de los grandes poderes—, pero se resaltaba la idea de la colaboración. Esta última idea es importante porque plantea una unidad entre desiguales, caso paradójico, pues la mayoría de uniones de este tipo se forman sobre la semejanza.⁵

En esa nueva fase de relaciones exteriores, no son tanto las diferencias las que contaban, sino los objetivos comunes bajo liderazgo norteamericano, pero sin que la noción de los unos (los norteamericanos, es decir, los anglosajones o de origen europeo) y los otros (los social o racialmente inferiores, entre ellos los latinoamericanos) desarrollada en la etapa del «destino manifiesto» hubiera desaparecido. Esta continuidad será visible en las teorías del desarrollo, en su visión jerárquica y en los principios clasificatorios que emanaron de la manera como la ciencia social norteamericana entendió la obra de Weber. En este giro de política exterior norteamericana, la tesis de los requisitos culturales del desarrollo, vistos desde un ángulo dicotómico católico/protestante, terminaron, finalmente, apareciendo con toda su fuerza en la segunda mitad del siglo xx. Como veremos más adelante, todavía a comienzos del siglo xxi están entre nosotros.

En América Latina, con la aparición de los partidos de masas y el surgimiento de intelectuales nacionalistas y socialistas, se generó un análisis de los patrones de desarrollo donde la tesis weberiana entró en la escena aunque aún no llegó a calar a fondo. A modo de ejemplo, es interesante mencionar el caso de José Carlos Mariátegui, el principal pensador marxista latinoamericano. En su obra *7 ensayos de interpretación de la realidad peruana*, publicada en 1928, en curiosa sintonía con el pensamiento de Weber, afirma que el capitalismo no es solo «una técnica» sino también «un espíritu». Añade que este espíritu alcanza su máxima altura en países anglosajones como los Estados Unidos de Norteamérica y califica el caso del Perú como un caso de capitalismo «débil, incipiente y rudimentario». Otros intelectuales peruanos, como Víctor Andrés Belaunde, habían discutido el tema antes que Mariátegui.⁶ Comentemos que, más allá de la influencia de la tesis de Weber, lo que destaca es su interés por los factores culturales para mejor entender a las burguesías latinoamericanas, hecho que lo convierte en un marxista atípico. Mariátegui, a diferencia de la mayoría de sus contemporáneos marxistas, aferrados a una visión economicista, ha ampliado su campo visual al incorporar la cultura como elemento importante.

⁵ Ciertamente, también sobre el reconocimiento, lo que no los asemeja pero sí los acerca. De allí que Rubén Darío, al escribir un poema sobre una de las primeras conferencias panamericanas, dijera «águila, existe el cóndor».

⁶ Cfr. la nota 11 del ensayo sobre la evolución económica del Perú en Mariátegui (1975). Belaunde ya había hecho referencia a esta cuestión. Cabe anotar que Mariátegui, en otros textos, valora lo católico en el proceso de la conquista. Agradezco a Guillermo Rochabrún por haber llamado mi atención sobre este punto.

En la década de 1930, la idea es que América Latina y los Estados Unidos de Norteamérica debían pasar a ser «buenos vecinos» y participar en la creación de un sistema panamericano. Parte importante de esta política exterior consistía en asegurar, para los Estados Unidos de Norteamérica, las fuentes de abastecimiento de materia prima y la no interferencia «externa» —en este caso, la alemana— en los asuntos hemisféricos. En un primer momento, al gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica no le interesaba transformar el rol de América Latina en la división internacional del trabajo existente, donde cumplía la tradicional función de abastecedor de materias primas, aunque bajo nuevas condiciones tecnológicas y con la presencia de empresas extranjeras. La idea del cambio llegó más adelante, tanto por la presión de los gobiernos latinoamericanos —quienes exigían ayuda para la modernización— como por el repentino interés de los Estados Unidos de Norteamérica en combatir la Cuba fidelista. En ese contexto, la pregunta que se planteaba esa generación era si América Latina podía desarrollarse industrialmente, dar un gran salto hacia adelante que le permitiera dejar una economía tradicional y desarrollar una economía moderna. Las distintas escuelas discrepaban tanto en los factores que permitían o impedían realizarlo como en los modelos o faros a seguir. Así, unas se inspiraban en Parsons y Weber —teoría de la modernización— y otras en Marx y Vladimir Lenin —teoría de la dependencia—.

Quien al principio exigía una política del desarrollo fue la propia clase política de América Latina, cuyos gobiernos estaban interesados en que los Estados Unidos de Norteamérica aprobaran un Plan Marshall similar al aplicado en Europa para su reconstrucción en 1945. Esta propuesta salió a la luz a raíz de la creación de la Organización de Estados Americanos (OEA) en 1948, donde se cumplió, finalmente, el objetivo de la unidad panamericana. En la reunión de fundación, George Marshall, el secretario de Estado, les informó a los delegados latinoamericanos que, más que ayuda financiera para el desarrollo, lo que América Latina necesitaba era capital privado. Insistirá en citar la experiencia de los Estados Unidos de Norteamérica, un país donde el progreso «se obtiene mejor con el esfuerzo individual y los recursos privados» y no con la ayuda pública. Dean Acheson, su sucesor, sostendrá el mismo argumento un año después: «Estados Unidos se ha construido sobre la base de la iniciativa privada y se mantiene como el país de la iniciativa privada». Solo los países que se ayudan a sí mismos prosperan rápidamente; por lo tanto, el énfasis debía estar en el comercio libre y en la apertura de América Latina a la inversión extranjera, no en la promoción estatal (véase Schoultz 1998). La idea que está presente es más la de los Estados Unidos de Norteamérica como modelo a seguir, así como la importancia del libre comercio como pivote de política económica, en vez de intentar una política intervencionista de desarrollo para impulsar ese capitalismo tardío latinoamericano. La discusión sobre los actores del desarrollo está ausente.

En ese período, había cambiado el lenguaje más que la actitud, pero las ideas del «destino manifiesto» estaban vigentes. Aunque no se decía en público, la visión de América Latina seguía siendo esencialmente negativa, rasgo que se detecta en el informe de George Kennan. El diplomático fue enviado a América Latina en 1950 como emisario de Acheson, quien, luego de su gira, afirmaba que esa otra América, la atrasada, la de abajo —la del sur—, estaba condenada a un futuro sin ninguna posibilidad de desarrollo debido a su pasado católico y tradicionalista. Si fuese necesario, recomendaba Kennan, había

que manejarla por la fuerza y asegurar siempre el acceso a «nuestros recursos naturales» [sic] (La Rosa y Mora 1999: 179). De ese modo, el atraso de América Latina no era problema, por lo que no había que discutir ninguna otra alternativa, pues el atraso y la producción de materias primas iban de la mano.

Cuando la Guerra Fría —capitalismo contra comunismo— llega a combatir en América Latina, momento en que el subcontinente está en pleno proceso de industrialización y urbanización estimulado por políticas de protección de mercado, la posición de negligencia benigna de los Estados Unidos de Norteamérica —«ayúdate a ti mismo, invita al sector privado»— dio un vuelco. El hecho que desató el interés norteamericano por apoyar el desarrollo fue el triunfo de la Revolución cubana de 1959, lo que despertó, de pronto, un interés sobre la capacidad empresarial.

De la pasividad, se pasó, ahora, a un activismo diplomático. Primero, se firmó al Acta de Bogotá de 1960 en la OEA, donde se diseñó un programa interamericano de desarrollo económico y social (Holden y Zolov 2000: 216), proceso que siguió, luego, con la creación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Poco después, en 1961, bajo el liderazgo optimista del presidente John F. Kennedy, coronaron sus planteamientos con una política llamada «Alianza para el progreso».

5. La teoría de la modernización: etapa de industrialización protegida

A inicios de la década de 1960, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica y los sociólogos especializados en el desarrollo se plantearon discutir no solo por qué dicho país era diferente de América Latina —la tesis de los destinos opuestos— sino algo más: se preguntaron si sus «socios» o «vecinos» —así los veían en ese momento— tenían las bases culturales necesarias para impulsar un rápido desarrollo industrial. Este eje temático ya estaba siendo discutido tanto en la América del Norte como en Sudamérica.

En ese marco de relaciones internacionales, surgieron las teorías de la modernización que hacían referencia explícita a los requisitos culturales que éticas como el protestantismo —u otras con similares valores pro empresariales— podían brindar. Sin embargo, estas teorías incorporaban elementos que se alejaban de los planteamientos de Weber.⁷ Según Peter F. Klaren y Thomas J. Bossert, autores de un libro que recopila las teorías del cambio en América Latina, los teóricos de la modernización eran parte de una tradición intelectual

⁷ Ciertamente, las ciencias sociales tienen una dinámica propia, pero ligada a los giros del gobierno norteamericano. Éste confiere recursos para la investigación, con lo que provoca una dinámica donde las universidades y fundaciones deciden apoyarlo; influye sobre organismos internacionales que bailan a su compás; y tiene un enorme impacto en los medios de comunicación. La teoría de la modernización fue considerablemente estimulada por la «Alianza para el progreso». Igual sucedería años después con sus continuadores, identificados como neoliberales, cuyos trabajos —particularmente en el caso de Hernando De Soto— tuvieron un considerable apoyo financiero que contribuyó a su fama. Cfr. Bromley 1990.

inaugurada en los Estados Unidos de Norteamérica por Talcott Parsons (sociólogo), traductor e intérprete de Weber, y David C. McClelland (psicólogo). Mientras Parsons desarrollaba la teoría estructural-funcionalista con énfasis en un sistema de valores abstracto para diferenciar sociedades según su grado de modernidad, McClelland publicaba su famosa obra *The Achieving Society*. Inspirado en Weber, el propio Parsons y Joseph Schumpeter —el economista austríaco que subraya la importancia del empresario innovador— centraban su interés en la motivación al logro de los empresarios, a quienes consideraba la fuerza social que impulsaba el cambio. Era, por tanto, un enfoque empresario-céntrico. Ambos autores le dieron a la tesis de Weber sobre la formación del capitalismo un giro menos histórico y realista, más abstracto e idealista, básicamente ahistórico. Pusieron un énfasis excesivo en ello; tuvieron una visión unilateral sobre el rol de las ideas y los valores (Parsons) o sobre la mentalidad empresarial (McClelland), sin observar o calibrar temas como la asimetría en la relaciones internacionales, o el peso real de los factores estructurales e institucionales que otros autores más cercanos a Weber han destacado (Wils 1979: 152-155).⁸

La escuela de la modernización buscaba establecer un sistema de valores racional y universal. Partía del supuesto comparativo de que los países de Europa occidental y los Estados Unidos de Norteamérica eran un modelo que América Latina debía seguir para acelerar la transición entre la tradición y la modernidad (Klarén y Bossert 1986: 37). La referencia a los Estados Unidos de Norteamérica estaba siempre en el fondo, implícita o explícita según los casos. Se le atribuía una influencia benigna, aunque hacia adentro de los Estados Unidos de Norteamérica la explicación predominante giraba siempre en torno al carácter excepcional de la experiencia norteamericana y, por lo tanto, irrepetible. Con esta premisa, los teóricos de la modernización insistían particularmente en la comparación interna de América Latina vista como una «sociedad dual», parte feudal, parte capitalista. Esperaban que el polo moderno, urbano e industrial, terminara predominando.

Bajo ese lente, el análisis comparativo se convirtió rápidamente en un juego de espejos entre casos positivos y casos negativos para que los países «en vías de desarrollo» pasaran a aprender de los países «desarrollados», cuyo prototipo eran los Estados Unidos de Norteamérica y los países noreuropeos. Kalmán Silvert, un destacado latinoamericanista, revelaba esta visión cuando sostenía que, para definir a «una persona moderna», es inevitable hacerlo «con referencia a la experiencia de Europa occidental y su desarrollo cultural». Afirmaba que tal criterio constituye un «sesgo liberal», aunque advertía que estaba lejos de cualquier intención propagandística (Klarén y Bossert 1986: 78).

Un supuesto central era que los problemas u obstáculos al desarrollo eran, principal o únicamente, de naturaleza interna. Por tanto, las diferencias no podían ser atribuidas a las relaciones asimétricas de mercado, entre países o al imperialismo, temas sobre los cuales insistiría la teoría de la dependencia,

⁸ Dada sus orientaciones y sus presupuestos, así como la capacidad que, en ese momento, América Latina desarrolla para producir sus propias interpretaciones, estaba empezando un gran debate intelectual. En la medida en que, aún a comienzos del siglo XXI, Perú y gran parte de América Latina luchan por el desarrollo, la discusión continúa y, en ella, ocupa un lugar prominente el tema de los requisitos culturales y el contexto institucional.

principal rival de la teoría de la modernización. Precisamente, para algunos teóricos de la modernización, las críticas de los pensadores latinoamericanos se percibían como una forma de rechazo a sus valores modernizantes y universalistas, no como una crítica al imperialismo o a los efectos negativos de la exportación de capitales y el libre comercio.

Según la teoría de la modernización, la superación de estos problemas internos requería identificar a los portadores potenciales o reales de los valores tradicionales —los latifundistas y las viejas familias— y modernos —las clases medias y los empresarios—, estos últimos, sujetos del cambio. En este momento, los pobres, los indígenas y los inmigrantes no eran vistos como actores sino como víctimas del tradicionalismo. Bajo esa perspectiva, los industriales y la clase media estarían en el centro de la discusión y los teóricos de la modernización se preguntaban si las expectativas sobre su rol revolucionario o transformador podían ser satisfechas (Strassman 1964, Harbrom 1965).

¿Existían, en América Latina, «industriales puritanos» en número suficiente? ¿Estaban dadas las condiciones para transformarlos en líderes de un proceso de cambio? En este campo de análisis, más centrado en lo empresarial y en los valores, tomados como variables independientes, destacaron, principalmente, dos sociólogos: Aaron Lipman y el ya citado Lipset. Lipman representaba un caso interesante por estudiar específicamente al empresario bogotano y presentar, a modo de conclusión, tesis sucintas sobre sus hallazgos. El libro hace constantes referencias a las peculiaridades del empresariado colombiano capitalino seguidas de la advertencia «a diferencia de los Estados Unidos [...]» para establecer el contraste (1967a: 180-184). Dos de las conclusiones de Lipman son particularmente interesantes: «En Colombia los protestantes tienen una mayor orientación al logro que los católicos»; «Dado que no existe una racionalización ética del éxito personal en los negocios, los católicos podrían evitar la competencia y ser más cooperativistas [sic] que los protestantes» (1967a: 181-182).⁹ Este tipo de referencias comparativas indican cómo, aun entre las élites modernizantes, el sistema de valores del que hablaba Parsons o —siguiendo las tesis de McClelland— la motivación al logro del empresario seguían imbuidas de un marcado tradicionalismo que impedía o bloqueaba el desarrollo modernizador. Lamentablemente, el número de protestantes era tan insignificante que no servía como ejemplo, sino solo como modelo.

El caso de Lipset es más importante debido al gran impacto del libro *Élites en América Latina*, que editara con Aldo Solari, un conocido sociólogo uruguayo, a partir de una conferencia organizada en Montevideo en 1965.¹⁰ Lipset, que sigue a Parsons y McClelland, se apoyaba, principalmente, en la tesis de Weber argumentando la importancia crítica que tienen los requisitos culturales para el desarrollo, aspecto que —señala Lipset— algunos economistas ignoraban. También se inspiraba en sus propias investigaciones sobre los Estados Unidos de Norteamérica, las cuales le servían de referencia para explicar el «relativo fracaso» de América Latina para desarrollarse. Según Lipset, este resultado se debía, principalmente, a que existía una débil orientación al logro que era propia de sociedades donde aún predominaban las instituciones

⁹ Por «ser cooperativistas», el autor quiere decir estar apegados a la comunidad y no actuar con sentido individualista.

¹⁰ Para una revisión de la obra de Solari, véase Franco 2001.

feudales y las tradiciones católicas. Observaba con detalle a los empresarios y a la clase media y los consideraba poco modernos, demasiado apegados a la familia y la tradición, con aversión al riesgo, y más interesados en el prestigio y el estatus que en el logro material (1967b: 12-15). Este diagnóstico pesimista se basaba, sobre todo, en estudios de países como Brasil, Uruguay y Argentina, los más modernos del continente.

Ante este drama de «cualidades ausentes» entre los escogidos para impulsar el camino a la modernidad, Lipset proponía apoyarse en la educación moderna reformándola para que estuviese abierta a todas las ciencias. De ese modo, cree el autor, será posible lograr un sistema de valores afín al capitalismo moderno, donde las profesiones modernas —es decir, una nueva clase media— genere un liderazgo, objetivos que se podían cumplir si, al mismo tiempo, se lograba reducir la influencia de las élites tradicionales privilegiadas y abrir la educación a las élites emergentes (1967b: 45-49). Una reforma educativa podía hacer que se cumpliera lo constatado por Weber en el norte de Europa: que los portadores de valores no fueran *outsiders* minoritarios, sino un *in-group* mayoritario —caso de los protestantes europeos— capaz de moldear el desarrollo.

Las tesis de Lipset y otros teóricos de la modernización fueron cuestionadas, sobre todo, por la teoría de la dependencia, que veía, más bien, una sociedad capitalista explotadora donde el principal impedimento para el desarrollo consistía en la reproducción interna de condiciones de dominio internacional visto como una cadena de explotación e intercambio desigual. Para los dependentistas, el énfasis debía ponerse en las estructuras y los determinantes económicos, no en la cultura y el sistema de valores. Varios autores creían en una «burguesía nacional» que podría impulsar una etapa «democrático burguesa», mientras otros, caso de André Gunder Frank (1969), la consideraban demasiado débil y sometida al imperialismo como para ser una aliada del cambio.

El debate no terminó allí. También aparecieron otras vertientes críticas dentro del propio campo weberiano. Destaca ahí el esfuerzo de Fritz Wils, quien intentaba rescatar al Weber más profundo y con mejor sentido de la historia. El sociólogo holandés desarrolló un estudio empírico de los industriales peruanos para hacer comprobaciones sobre sus ideas, valores, orígenes y orientaciones, y puso, en este, mayor énfasis en las estructuras y procesos, con lo que rechazaba la tesis pesimista y simplista de autores como Lipset. Wils consideraba eurocéntrico a ese enfoque apoyado en una perspectiva que ponía demasiadas expectativas en la capacidad transformadora de los industriales. Para Wils, más que una falla de las sociedades latinoamericanas para generar un empresario puritano, el problema estaba en estructuras e instituciones, es decir, en un contexto que no podía generar las condiciones para un mayor desarrollo. Había, entonces, que entender a los industriales tardíos en una perspectiva más amplia y discutir la noción de la necesidad de «un techo» para generar un clima de desarrollo que debía venir del Estado. Alejado de la tendenciosa comparación entre católicos tradicionalistas y protestantes innovadores, Wils encontraba mejor dotados a los industriales, pero le preocupaba la capacidad del país de construir un Estado-nación que impulsara el capitalismo industrial (1979: 304-305).

6. Neoliberalismo: etapa de libre comercio

francisco durand

Hacia 1990, la mayoría de países latinoamericanos transitaba hacia políticas económicas que abandonaban el proteccionismo industrial y abrazaban los principios de libre comercio y libertad política. Esta combinación de reformas era impulsada por el gobierno norteamericano, el cual veía con beneplácito el rumbo que América Latina estaba tomando. En este nuevo período, aparecieron autores que volvían a discutir la tesis de los requisitos no económicos del desarrollo y el rol de la cultura. Se les denomina neoliberales, aunque bien podían ser vistos como continuadores de la teoría de la modernización. Destacó, en ese esfuerzo, el diplomático norteamericano Lawrence E. Harrison, autor de *The Pan-American Dream* (1997). Harrison retomó el tema de cultura, capitalismo y religión, y persistió tercamente en la búsqueda del empresario puritano o del entorno que ayudaba a generarlo y reforzarlo.

Harrison se ubica más claramente en la tradición de pensamiento norteamericano, tanto en su interpretación de Weber como en el planteamiento de la teoría de la modernización. Como Lipset y otros autores anteriormente discutidos, el diplomático centraba sus argumentos en la cultura, factor que consideraba adquirido y no transmitido genéticamente (1997: 4). También discutía, aunque con menos pasión, el rol de los factores institucionales. Consideraba que, a comienzos del siglo XXI, América Latina había sido positivamente impactada por el cambio tecnológico y los medios de comunicación internacionales, y favorecida, incluso, por «el rápido crecimiento del protestantismo», pero que aún mantenía rasgos culturales que le impedían progresar en una era de libre comercio e integración al bloque norteamericano. No podían ser parte del «sueño panamericano» que se abría con la firma de tratados de libre comercio de las Américas, a no ser que ocurriera una «convergencia cultural» (1997: 4-5).

Generalizando sobre «la cultura latinoamericana» y apoyándose en su propia experiencia diplomática, afirmaba que el legado cultural ibero-católico de esta región era «el mayor obstáculo al progreso». Profundizaba sus argumentos desarrollando una teoría apoyada en Weber, Parsons, Lipset y otros teóricos más recientes como Florence Kluckhohn y George Foster, así como en la visión conservadora de los neoliberales latinoamericanos, como Mario Vargas Llosa, quienes condenaban el «subdesarrollo mental» para sostener que ciertos valores culturales contribuían más que otros al progreso. Sobre esa base, identificaba una decena de factores: tiempo, trabajo, frugalidad, educación, mérito, sentido de comunidad, ética, justicia, autoridad y secularismo (1997: 31-32). Siguiendo la línea de pensamiento de la sociología norteamericana, basada en Parsons, y sus afanes clasificatorios y jerárquicos, dividía a las sociedades en «propensas al progreso» y «resistentes al progreso» en función a sus disímiles sistemas de valores, es decir, según como se comportaran con relación a esos diez factores.

Aparte del legado cultural negativo —variable explicativa fundamental, basada en Parsons—, Harrison era particularmente enfático en señalar el «rol destructivo» de los intelectuales izquierdistas, creadores y seguidores de la escuela de la dependencia —Raúl Prebisch, Fernando Henrique Cardoso, André Gunder Frank—, cuyas posturas no dudaba en calificar de «irracionales e irresponsables» (1997: 70). Dentro de ese oscuro panorama, observaba con regocijo la luz que provenía del aumento considerable de las iglesias protestantes y

el proceso de «[norte]americanización» que ellas introducían. Según Harrison, se trataba de gente que «[...] atribuía una mayor importancia al trabajo, la educación, la sobriedad, la honestidad y la responsabilidad comunitaria», por lo que eran, teóricamente, más propensos a impulsar un capitalismo moderno (1997: 82). Complementando su línea de argumentación, consideraba también los «factores institucionales» y concluía que no creaban un clima de confianza para los negocios ni favorecían la eficiencia económica.

Obviamente, sus argumentos lo llevaban a concluir acerca de la necesidad de promover el cambio cultural e indicar que, sin esos factores, ni la democracia ni el libre mercado podrían levantar a América Latina del subdesarrollo y acercarla a los Estados Unidos de Norteamérica, el modelo a seguir. Subrayaba, repitiendo la propuesta de Lipset de 1969, la necesidad de una urgente reforma educativa, pero añadía, acto seguido, que su éxito dependía de un fuerte liderazgo político, del apoyo de nuevos intelectuales liberales latinoamericanos y de los cambios en la mentalidad del sector privado —todavía aferrado a nociones de jerarquía y sumisión, a las cuales identificaba con la herencia ibero-católica— que impedían el desarrollo gerencial. Solo así nacería una «genuina comunidad panamericana occidental» cuya emergencia dependía de la velocidad del cambio cultural (1997: 272).

7. Cultura y nuevos actores empresariales en el Perú de hoy

Hagamos una breve nota sobre el debate de los requisitos no económicos y el desarrollo en la etapa de crisis del populismo industrialista e inicios del libre comercio en el Perú. Este período es interesante en tanto en él se discute la tesis weberiana desde distintos ángulos y se avanza en el estudio de los actores —sobre todo, capitalistas emergentes— y el contexto más allá del protestantismo.

Hernando De Soto, autor de un manifiesto neoliberal titulado *El otro sendero* (1989), al que sigue *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo* (2000), revierte el énfasis original de la teoría de la modernización sobre los actores al centrarse en el contexto institucional en lugar de en los requisitos culturales de las fuerzas del cambio. En su caso, estos actores son identificados ya no con los industriales y la clase media, sean de origen español o inmigrantes europeos, sino con los pobres ubicados en actividades económicas informales. Sus libros son interesantes porque los subempleados o autoempleados urbanos —que construyen barrios, líneas de transporte, mercados y pequeñas fábricas que brindan toda clase de servicios en el inmenso mercado de las urbes— aparecen como los actores empresariales más dinámicos.

Para De Soto —quien escribe su primer libro en momentos en que las políticas populistas industrializantes son cuestionadas como causantes de la *stagflación* (la terrible combinación de inflación y regresión económica que azotó al Perú desde fines de la década de 1970 hasta fines de la década de 1980) —, la aparición de esta nueva pequeña burguesía informal, si así podemos llamarla, es la expresión de un enorme potencial de desarrollo capitalista frenado por «coaliciones de intereses» organizadas en gremios y sindicatos que

gozan del privilegio de la formalidad. En este contexto «populista», se generan toda clase de rentas y protecciones legales por parte del Estado, mientras los pobres, viviendo en su mundo informal, generan riqueza por la vía del esfuerzo individual. Como el costo de entrada a la formalidad es muy alto y, por tanto, constituye una barrera, los informales construyen su propia opción de mercado «en libertad» haciendo caso omiso del Estado. En esta visión —considerablemente optimista del potencial de desarrollo y exageradamente dramática con respecto a las coaliciones populistas, a las que asocia al rentismo más que a las estructuras de poder—, es obvio que el agente de desarrollo no es el problema. Por lo mismo, no lo investiga. De Soto tampoco elabora mayormente sus argumentos: el informal es un personaje culturalmente dotado, aunque no explica cuál es su bagaje y si tiene componentes de modernidad o tradición. Asume que está preparado; lo que falla es el entorno, el sistema jurídico-institucional. No sorprende, por tanto, que, en *El otro sendero*, De Soto toque solo marginalmente el tema de los requisitos culturales.

Otros autores, economistas y sociólogos, tuvieron un mayor interés en explicar la emergencia no solo de los empresarios informales, sino de la pequeña y mediana empresa, actividades vistas como producto de un «cholo emergente»: personaje social provinciano, de origen cultural andino, que se traslada a la ciudad y luego «hace empresa». En ese camino reflexivo, han existido visiones que se apoyan en Schumpeter para explicar la capacidad inventiva atribuida a estos empresarios emergentes (Villarán 1987, 1988, 1992 y 1993), mientras otros se han interesado, más bien, por verlos desde la óptica de una sociología de la cultura, donde el comportamiento se explica por mentalidades. Esta última corriente de investigación emergió con fuerza en la década de 1990, en la que destacó el Taller de Estudios de Mentalidades Populares de la Pontificia Universidad Católica del Perú (TEMPO).¹¹ Finalmente, cabe señalar varios estudios que hacen referencia a los andinos migrantes como «nuevos actores» capaces de impulsar un «capitalismo autóctono» gracias a sus redes sociales comunitarias (Huber y Steinhilf 1997: 115-142).¹² Estos últimos enfoques recogen lo mejor de la discusión de Weber, la cual finalmente trata, ante todo, de un «espíritu», tema que en el caso peruano no tiene por qué asociarse obsesivamente con el protestantismo, aunque tampoco alejarse de él.

Para finalizar, cabe comentar que De Soto en su siguiente obra, *El misterio del capital*, escrita luego de 15 años de políticas neoliberales aplicadas disciplinadamente desde 1990, insiste en el argumento de la dificultad de dar a la propiedad los requisitos jurídico-institucionales para movilizarla y, por tanto, crear riqueza. Para reforzar su argumento, se pregunta, al final de su libro, si «es cultural el éxito en el capitalismo» (2000: 248). Responde que no, que la cuestión fundamental reposa «en los derechos de propiedad basados en contratos

¹¹ Véase «Modernidad y valores empresariales: el caso de los pequeños industriales de Lima» en TEMPO 1993: 56-69. También «Obreros en la pequeña empresa» en Portocarrero y Tapia 1992 e «Individuación y comunidad en la cultura empresarial chola peruana» en Portocarrero 1998: 339-356. Este último trabajo sigue una línea de pensamiento weberiana inspirada en Peter L. Berger.

¹² Sobre el tema de redes sociales e informalidad, cfr. Aliaga Linares (2002). Sobre los nuevos peruanos y la «ética andina» y la formación de empresas, cfr. Adams y Valdivia 1991.

fuertes y bien integrados»; este es el elemento que da «el margen de ventaja a determinados grupos de personas» (2000: 249). La propiedad vuelve poderosos a los grupos en cualquier cultura. Si los pobres están premunidos de capacidad de desarrollo y están generando propiedad, trabada por no ser reconocida y, por tanto, movilizable, como sugiere la vitalidad del sector informal, ellos «no son el problema sino la solución».

8. De vuelta a Weber

En las dos Américas, la del norte, identificada con los Estados Unidos de América —una nación-continente desarrollada—, y la del sur —más de veinte naciones subdesarrolladas— llamada América Latina, el debate sobre la ética protestante y el «espíritu del capitalismo» que Weber provoca o profundiza sobre la base de una tesis —el peso de los factores religiosos para originar o desarrollar las bases culturales del capitalismo— ha sido particularmente intenso y productivo.

Al hacer un balance de la discusión, es obvio que hay tanto una dimensión ideológica a entender (el rol del protestantismo en el imaginario colectivo norteamericano y la idea de superioridad étnico-cultural y de supremacía política asociada a su éxito) como un análisis académico por realizar (el rol de la cultura o los aspectos no económicos en el desarrollo), que puede estar influido por esa primera dimensión. En ese sentido, como hemos visto líneas arriba, este aporte académico se vuelve particularmente interesante cuando se comienzan a realizar distinciones fundamentales entre actores y contexto.

Para avanzar más en lo sustantivo del debate académico que la obra de Weber ha suscitado por más de cien años, propongo, a modo de conclusión, hacer dos cosas: primero, una escisión sobre aspectos de la obra de Weber, separando elementos que han estado vinculados íntimamente: lo protestante y el espíritu del capitalismo; luego, establecer una conexión entre estos aspectos y otros de su obra que no han sido debidamente considerados, particularmente la relación entre cultura y desarrollo político o desarrollo jurídico-institucional de la sociedad. Nos referimos a la importancia de lo cultural en la tradición política y a su influencia en el desarrollo del derecho y la administración pública.

La fecundidad del debate se explica, mayormente, porque el aporte protestante se consideraba fundamental en los Estados Unidos de Norteamérica como causa de un éxito nacional y por ser un componente importante de su imaginario colectivo. En efecto, numerosos autores explican la excepcionalidad del desarrollo nacional norteamericano como resultado de la influencia protestante. Se le considera fundante en tanto actúa desde los orígenes mismos de la nacionalidad y cualitativamente diferente por asumir formas que permitieron una rápida y masiva difusión —más allá de las iglesias y para todas las nacionalidades de sus distintos grupos sociales, particularmente de los inmigrantes europeos—. La ética protestante en los Estados Unidos de Norteamérica no es solo un «espíritu del capitalismo»; es un *ethos* nacional. Se la considerará como uno de los componentes centrales del «destino manifiesto», conceptualizada apropiadamente por Weinberg como una geoteología. Esta ideología aparece en una fase en que los Estados Unidos de

Norteamérica se orientan hacia un desarrollo interno o como una extensión de su desarrollo original. Luego, los Estados Unidos de Norteamérica, al terminar de adquirir territorios adyacentes, e incluso aventurarse más allá de las costas, entran en una etapa de desarrollo capitalista industrial cuya principal necesidad no es tomar y poblar territorios sino conquistar y asegurar mercados. Aquí la tesis del aporte protestante da otro giro, y luego, gracias a Weber, o más bien, apoyándose en Weber, se orienta hacia una dirección comparativa. En esta etapa, lo protestante no solo explica el éxito manufacturero norteamericano sino que sirve para determinar sus diferencias con los otros habitantes del continente americano, diferencias que serían el punto de partida de sus relaciones.

Antes de la Segunda Guerra Mundial, al mismo tiempo que aparece la tesis de Weber en el horizonte de las ciencias sociales, los Estados Unidos de Norteamérica van definiendo un tipo de relación con la América Latina que no se basa principalmente en la fuerza sino en la diplomacia como forma de conseguir sus objetivos nacionales. La obra de Weber da lugar a la aparición de importantes autores y corrientes de pensamiento, e inspira, primeramente, la teoría de la modernización y sus derivaciones, y, luego, a algunos autores denominados neoliberales. La discusión académica lleva ya más de medio siglo. Si antes la idea de un incuestionable aporte protestante llevó a justificar la fiebre expansiva, una vez delineadas las fronteras y desarrollado un pujante capitalismo industrial, se convierte en un criterio central de un análisis comparativo centrado en los sistemas de valores, del que Parsons es el principal autor. La sociología de Parsons y sus seguidores se apoya en Weber para establecer un ángulo de mira que va del norte al sur y de arriba hacia abajo: el norte superior mira al sur inferior estableciendo criterios que permiten una determinada clasificación o categorización. Es sesgado porque determina, al mismo tiempo, un rango visto no solamente como mayor sino como superior.

Las ciencias sociales han venido investigando y debatiendo la importancia de los requisitos no-económicos en el desarrollo capitalista, particularmente en relación con los empresarios y el aporte protestante. Es obvio que el aporte de Weber, en ese sentido, ha sido fundamental, porque obliga a reconocer la complejidad de una problemática y a reconocer el aporte de varias disciplinas. Es aquí donde la cuestión de la presencia o ausencia de un tipo de espíritu capitalista en el continente resulta particularmente importante por la evidencia de los contrastes existentes en las trayectorias históricas de los Estados Unidos de Norteamérica y América Latina. Más allá de los sesgos, hay que explicar las diferencias en sus patrones de desarrollo. En la medida en que, en América Latina, existe una ausencia o una presencia menor de lo protestante, queda por determinar qué otros componentes culturales, generales y específicos, religiosos o no religiosos, católicos o protestantes, permiten explicar la debilidad o la posibilidad de un desarrollo del capitalismo.¹³ Esta última distinción debe tomarse en cuenta en la medida en que, al interior de América Latina, hay fuertes desigualdades, incluso entre naciones, pero donde, por lo

¹³ Es, por ejemplo, el caso de las iglesias evangelistas o la influencia de organizaciones católicas conservadoras como el Opus Dei, muy cercanas a los grandes empresarios.

menos, algunos países han logrado alcanzar, de modo visible, un mayor nivel de desarrollo.

En ese sentido, es conveniente separar el espíritu del capitalismo —algo sobre lo cual hay menos discusión como factor o componente— de lo protestante, en tanto lo primero es más amplio y complejo que lo segundo: considera a varias religiones y, además, va más allá de lo religioso. Esa búsqueda tiene que concentrarse en aquellas regiones, clases o grupos sociales, y países —si es que este proceso ha logrado una expresión nacional— donde ha ocurrido un mayor o menor nivel de desarrollo. Puede concluirse que la discusión de la tesis de Weber que emana de la escuela sociológica parsoniana, en las Américas, ha quedado limitada por esta preocupación de considerar acriticamente la presencia o ausencia del protestantismo; lo que ha generado un juego de espejos donde se tomaba a lo protestante como algo inherentemente positivo y a lo católico como algo inherentemente negativo.

Nos parece obvio que es más importante el tema de un espíritu capitalista que su relación con el componente religioso. El tema de las «otras éticas» —la andina, por ejemplo— y el desarrollo de una cultura empresarial tanto en el sistema educativo como fuera de él, es decir, su internalización social, cobra así mayor importancia. El trabajo de sociólogos como Reinhard Bendix (1962) y Peter L. Berger (1989), quienes con visión más amplia recuperan a un Weber con mayor sentido histórico, sin preocupaciones comparativas sesgadas, y de autores como Wils, que han investigado a los empresarios bajo esa perspectiva, preocupándose por la cultura sin quedar atrapados en la dicotomía valorativo católico/protestante, es mucho más fructífero. Esa perspectiva weberiana alternativa permite seguir abriendo nuevos campos de investigación para esclarecer las características y capacidades del factor empresarial nacional sin preocuparse sobre quién es mejor y quién es superior.

Al mismo tiempo, si queremos explicar sobre bases más sólidas los requisitos no económicos del desarrollo capitalista, debemos hacer una conexión con otros aspectos del pensamiento de Weber. Me refiero a lo institucional —tanto a las organizaciones como a las convenciones o tradiciones— como contexto, como sistema. Esta necesidad de ver el bosque para ubicar mejor los árboles —los empresarios, sean puritanos o no, y de cualquier origen social— también se puede hacer a partir de lo que la propia evolución del pensamiento sociológico fue generando antes y después de Weber. Una lectura más cuidadosa de su libro permite encontrar elementos suficientes sobre la normatividad y la institucionalidad estatal que soportan la aparición y desarrollo de una racionalidad como para desarrollar esa línea de pensamiento.

En ese sentido, en lugar de lamentarse de no tener fuerzas para el cambio o de tenerlas con las ideas o «herencias erróneas», habría que ver cómo América Latina ha ido construyéndose institucionalmente a lo largo del tiempo. Sobre este tema, hay aportes importantes que retomar como, por ejemplo, el de Richard Morse sobre las tradiciones políticas iberoamericanas (1995), pero sin dejar de lado la preocupación por estudiar a los actores, particularmente a los empresarios, que, a fin de cuentas, son el personaje central del mundo capitalista. Más bien, se trata de tomar en cuenta tanto a los actores como su contexto institucional y, en paralelo, establecer las mutuas y complejas relaciones entre ambos.

- ADAMS, Norma y Néstor VALDIVIA
1991 *Ética de migrantes y formación de empresas*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- ALIAGA LINARES, Lissette
2002 *Sumas y restas: el capital social como recurso en la informalidad*. Lima: Alternativa y Fondo Editorial de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- ASHLEY, David y David Michael ORENSTEN
1998 *Sociological Theory: Classical Statements*. 4.ª ed. Boston: Allyn and Bacon.
- BENDIX, Reinhard
1962 *Max Weber: An Intellectual Portrait*. Nueva York: Anchor Books.
- BERGER, Peter L.
1989 *La revolución capitalista*. Barcelona: Península.
- BROMLEY, Robert
1990 «A new Path to Development? The Significance and Impact of Hernando de Soto's Ideas on Underdevelopment, Production and Reproduction». *Economic Geography*, n.º 66, pp. 328-348.
- DE SOTO, Hernando
1986 *El otro sendero*. Lima: Instituto Libertad y Democracia.
2000 *El misterio del capital: por qué el capitalismo triunfa en Occidente y fracasa en el resto del mundo*. Lima: El Comercio.
- FRANCO, Rolando
2001 «Aldo E. Solari: el hombre y su obra». En Rolando Franco (ed.). *Sociología del desarrollo, políticas sociales y democracia*. México, D. F.: Siglo xx y CEPAL, pp. 19-40.
- FRANK, André Gunder
1969 *Lumpenbourgeois: Lumpendevelopment*. Nueva York: Monthly Review Press.
- GEORGE, Paul
1982 *The Emergence of Industrial America*. Albany: State University of New York Press.
- HARBROM, John D.
1965 «The Dilemma of an Elite Group: The Industrialist in Latin America». *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 19, n.º 2, pp. 43-62.
- HARRISON, Lawrence
1997 *The Pan-American Dream: Do Latin American Cultural Values Discourage the Partnership with the United States and Canada?* Boulder, Colorado: Westview Press.
- HOLDEN, Robert H. y Eric ZOLOV
2000 *Latin America and the United States: A Documentary History*. Nueva York: Oxford University Press.

- HUBER, Ludwig y Andreas STEINHAUF
 1997 «Redes sociales y desarrollo económico en el Perú: los nuevos actores». *Debates en Sociología*, n.º 22, pp. 115-142.
- KENWORTHY, Eldon
 1995 *America/Americas: Myth in the Making of U. S. Policy toward Latin America*. University Park: The Pennsylvania State University Press.
- KLARÉN, Peter F. y Thomas J. BOSSERT
 1986 *Promise of Development*. Boulder: Westview Press.
- LA ROSA, Michael y Frank. O. MORA (eds.)
 1999 *Neighborly Adversaries: US-Latin American Relations*. Oxford: Rowman & Littlefield.
- LA FEBER, Walter
 1963 *The New Empire: An Interpretation of American Expansion 1860-1898*. Ithaca: Cornell University Press.
- LIPMAN, Aaron
 1967 *El empresario bogotano*. Bogotá: Tercer Mundo.
- LIPSET, Seymour Martin
 1967a *The First New Nation: The United States in Comparative Perspective*. Nueva York: Doubleday Anchor Book.
 1967b «Values, Education and Entrepreneurship». En Seymour Lipset y Aldo Solari (eds.). *Elites in Latin America*. Nueva York: Oxford University Press, pp. 3-60.
- MARIÁTEGUI, José Carlos
 1975 *7 ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Lima: Amauta.
- MC CLELLAND, David C.
 1961 *The Achieving Society*. Princeton, N. J.: D. Van Nostrand.
- MCCRAW, Thomas K. (ed.)
 1997 *Creating Modern Capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- MORSE, Richard
 1995 *Resonancias del nuevo mundo*. México, D. F.: Vuelta.
- PIKE, Frederick B.
 1998 *The United States and Latin America: Myths and Stereotypes of Civilization and Nature*. Austin: Texas University Press.
- PORTOCARRERO, Gonzalo (ed.)
 1998 *Las clases medias: entre la pretensión y la incertidumbre*. Lima: Sur y Oxfam.
- PORTOCARRERO, Gonzalo y Rafael TAPIA
 1992 *Trabajadores y sindicalismo en el Perú de hoy*. Lima: ADEC-ATC.
- SILVERT, Kalman
 1986 «The Politics of Social and Economic Change in Latin America». En Peter F. Klarén y Thomas J. Bossert (eds.). *Promise of Development*. Boulder: Westview Press, pp. 76-87.

- SCHOULTZ, Lars
1998 *Beneath the United States: A History of US Policy Toward Latin America*. Cambridge: Harvard University Press.
- STRASSMAN, Paul
1964 «The Industrialist». En John J. Johnson (ed.). *Continuity and Change in Latin America*. Stanford: Stanford University Press, pp. 161-185.
- TALLER DE ESTUDIOS DE LAS MENTALIDADES POPULARES (TEMPO)
1993 *Los nuevos limeños*. Lima: Sur y TAFOS.
- VILLARÁN, Fernando
1987 *La pequeña empresa: una alternativa tecnológica para el desarrollo industrial*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
1988 *Innovación tecnológica: la clave para el desarrollo*. Lima: Universidad Nacional de Ingeniería.
1992 *El nuevo desarrollo: la pequeña empresa en el Perú*. Lima: ONUDI.
1993 *Empleo y pequeña empresa en el Perú*. Lima Fundación Friedrich Ebert.
- WEBER, Max
1969 *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- WEINBERG, Albert K.
1963 *Manifest Destiny: A Study of Nationalist Expansionism in American History*. Chicago: Quadrangle Books.
- WILS, Fritz
1979 *Los industriales, la industrialización y el Estado-nación en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.