
la tesis de weber: una revisión crítica desde los casos de holanda y perú

frits wils

1. La tesis de Weber

Quisiera limitarme aquí a destacar solo los siguientes elementos de la famosa y muy compleja tesis de Max Weber:¹

- (1) *El papel clave de la doctrina de la predestinación en el calvinismo.* Esta, según Weber, deja al puritano, en lo religioso y en lo psicológico, sumiso frente a un Dios distante y mayestático, sin posibilidad de influir en él y con incertidumbre con respecto a su salvación o condena. Solo mediante una vida sostenidamente disciplinada, cumpliendo su misión ('*Beruf*', 'vocación')² dentro del mundo —una *innerweltliche askese*— y por sus resultados, podría encontrar alguna indicación de haber sido elegido. La austeridad, la programación y el cálculo racional sirven para alcanzar esos resultados y otorgan, por primera vez en el mundo, una valoración normativa y religiosa a las actividades profesionales, especialmente de orden económico. Sin embargo, todo esto sucede *ad maiorem dei gloriam*.
- (2) *La importancia otorgada a características sociales y mecanismos sociológicos que intervienen en el funcionamiento real de la ética calvinista.* Se trata de minorías de puritanos, de carácter urbano, organizadas en comunidades de creyentes que controlan la internalización de la ética y su aplicación, y que sancionan las conductas desviadas mediante la negación de

¹ He utilizado la edición en inglés: WEBER, Max. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Nueva York: Charles Scribner's Sons, 1958.

² Weber mostró reservas con respecto al concepto 'vocación' en el idioma español. Cfr. WEBER, Max. Ob. cit., p. 205, n. 1.

la comunión. Forman parte de un movimiento desde abajo, a menudo opuesto a las élites tradicionales y a su estilo de vida de despilfarro.³

- (3) *El condicionamiento temporal y espacial de la tesis.* Ella está situada espacialmente solo en algunos países (Holanda, Inglaterra, Escocia y algunos estados de Norteamérica) y en el período que va entre 1550 a 1700. Weber no quiso formular una teoría general del capitalismo moderno, sino una tesis que explicara los orígenes concretos de este. En principio, por esas restricciones, la tesis no se deja aplicar —o solo muy difícilmente— a otros casos.

2. El caso holandés

Holanda —la provincia occidental de los Países Bajos— fue una de las principales bases empíricas de la tesis. Es cierto que en el período indicado por Weber, Holanda experimentó un auge económico sin precedentes (el llamado «siglo de oro»), que en aquel entonces convirtió a este país en la mayor potencia económica del mundo. Según Immanuel Wallerstein y otros autores, Holanda funcionó como la cuna del sistema capitalista internacional y precedió incluso a Inglaterra.⁴ Se trataba de un sistema basado en el comercio y las finanzas internacionales, el cual abarcaba desde el norte de Europa hasta África, y desde Asia hasta Latinoamérica, en una red de relaciones coloniales mercantiles.

Es importante recordar que Holanda constituyó el único caso en que la Reforma protestante coincidió con una lucha por la independencia contra la España católica, la cual fue, a su vez, el portaestandarte de la Contrarreforma. Esta coincidencia histórica llevó a que calvinistas de diferente índole —liberales, ortodoxos y bautistas— llegaran a conseguir el poder a escala nacional. Ciertamente, jugaron un papel estratégico tanto en esa lucha como en el tremendo auge económico que sobrevino después, sea como empresarios (inclusive en la gran Compañía de las Indias Orientales y en la Compañía de las Indias Occidentales), sea como integrantes del régimen de los grandes señores en las ciudades principales, especialmente en Ámsterdam. Sirvieron también como la principal base popular de la nueva República, especialmente de la dinastía de Oranje. El clero calvinista, la(s) iglesia(s) calvinistas y sus sínodos —cuyas decisiones a niveles provinciales y a nivel central con respecto a varias cuestiones de la doctrina calvinista que Weber citó tanto en su texto como en amplias notas a pie de página— lograron una posición importante en las ciudades, en las provincias, y en los consejos correspondientes (incluso en el consejo al nivel de la República Federal).

³ Cfr. WEBER, Max. Ob. cit., p. 65. Ahí, el autor apunta hacia «los estratos ascendentes de la clase industrial media-baja» como origen de *entrepreneurs* tanto en el siglo XVI como en el siglo XIX. Asimismo, cfr. WEBER, Max. Ob. cit., p. 200, n. 23. En dicho lugar, el autor señala, para el caso de Holanda, a «la burguesía media y pequeña» como fuentes principales.

⁴ WALLERSTEIN, Immanuel. *The Modern World System. Mercantilism 1600-1750*. Nueva York: Academic Press, 1980, vol. II.

Sin embargo, la validez de la tesis de Weber para el caso holandés, al igual que su tesis en general, ha sido tema de mucha controversia desde el comienzo. La crítica se deja resumir en estos puntos principales:⁵

- a) *La doctrina crucial de la predestinación empezó a alcanzar un peso oficial y efectivo entre los calvinistas y su(s) iglesia(s) en Holanda, Inglaterra y Escocia solo a partir de 1650; es decir, justamente cuando el dinamismo y el poderío de Holanda empezaron a disminuir.*⁶
- b) *Por otra parte, la doctrina de predestinación fue rechazada tajantemente por los círculos calvinistas más poderosos en la República (los arminianos).*⁷
- c) *Las dos provincias de la República donde predominó el calvinismo ortodoxo —Frislandia y Groningen— justamente permanecieron atrazadas económicamente,⁸ especialmente frente a la provincia de Holanda. Esta última estuvo dominada económica y políticamente por un conjunto de calvinistas de orientación liberal y tolerante (incluyendo a remonstrantes, bautistas y otros), así como por luteranos, judíos, católicos y metodistas.*
- d) *Los calvinistas ortodoxos, en las ciudades, inclusive de la provincia de Holanda, formaron, en su mayoría, parte del sector medio y de la pequeña burguesía (término también usado por Weber). Esta última, en lugar de cumplir un papel destacado en la economía capitalista moderna y competitiva, a menudo se quedó estancada en sus organizaciones oligopólicas y tradicionales —corporaciones y estamentos—, aunque sí jugó un papel bastante importante en la vida política.*⁹
- e) *En contraposición a lo que dice Weber, la posición de los calvinistas en la sociedad en su conjunto sí fue crucial.*¹⁰ A diferencia de Inglaterra, en Holanda, no formaron varias minorías numérica, social y culturalmente coherentes. Por el contrario, ocuparon una posición predominante que abarcó tanto la élite nacional como las clases medias y

⁵ Cfr. HYMA, Albert. «Calvinism and Capitalism in The Netherlands 1550-1700». *Journal of Modern History*, vol. X, n.º 3, 1938, pp. 321-343; RIEMERSMA, Jelle. *Religious Factors in Early Dutch Capitalism 1550-1650*. La Haya: Mouton, 1967; SCHAMA, Simon. *The Embarrassment of Riches, an Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*. Londres: Harper Perennial, 2004; VAN STUYVENBERG, Jan. «The Weber Thesis: an Attempt at Interpretation». En *Acta Historiae Neerlandicae*. La Haya: Martin Nijhoff, 1975, vol. VIII, pp. 50-66.

⁶ VAN STUYVENBERG, Jan. Ob. cit., pp. 57-59.

⁷ Weber reconoció esto en WEBER, Max. Ob. cit., p. 200. Cfr., además, HYMA, Albert. Ob. cit. pp. 323-324.

⁸ HYMA, Albert. Ob. cit. pp. 340-341.

⁹ Esa base popular de los calvinistas, muy influenciada por predicadores ortodoxos, intervino masivamente en el asesinato de dos altos regentes del régimen patricio, los hermanos De Witt y van Oldenbarneveldt, quienes fueron cautelosos y hasta reservados con respecto al papel y el poder de los *stadholders* de la dinastía Oranje.

¹⁰ WEBER, Max. Ob. cit., pp. 39-40 y 190, n. 13. Ahí se relativiza ese punto en algo y se subraya la importancia de los calvinistas en Nueva Inglaterra y Ginebra, donde —aunque encontrándose en una posición de poder— formaron pequeñas y coherentes comunidades minoritarias, lo cual, según Weber, fue un factor clave en sus actividades económicas.

populares. Surgieron, así, versiones de la doctrina calvinista y de la ética puritana muy diversas entre sí: mucho más liberales en la élite y altos círculos y más ortodoxas en las capas medias y, especialmente, en las capas populares.

- f) *Muchos historiadores y economistas critican a Weber, a pesar de lo que él pretendía, de haber formulado una tesis monocausal antes que multicausal.*¹¹ Esos historiadores y economistas lo critican por haber subestimado factores tales como la competencia geopolítica por mercados y recursos entre países y dinastías (incluyendo el uso de ejércitos y flotas armadas), lo cual impulsó innovaciones en la navegación, en sistemas de transporte y en modos de financiamiento internacional, así como una gradual modernización del concepto de crédito y la institucionalización de nuevos mecanismos bancarios y financieros, a menudo plasmados en un nuevo cuerpo de derecho internacional. Nótese bien que muchos de esos cambios ya se habían iniciado antes de la Reforma y continuaron después.¹²
- g) *Según el propio Weber, el calvinismo ortodoxo predominó en Holanda solo durante siete años.*¹³ Ya desde 1650, a pesar del peso efectivo que la doctrina de la predestinación empezó a ganar en la vida de los calvinistas y su(s) iglesia(s), lo que él llama el «utilitarismo» —ligado a una ética burguesa secular y desvinculada de sus raíces puritanas— empezó a sustituir a la ética protestante en la vida económica y en la evolución del capitalismo en general.¹⁴

Esos puntos críticos frente a la tesis de Weber y su aplicación a uno de los casos principales que él mismo había escogido y analizado debilitan notablemente su validez. Sugieren que la ética calvinista no funcionó simplemente —junto con otros factores— como una variable independiente, es decir, como un factor autónomo que generase cambios contundentes, sino también como una variable dependiente que justificase tales cambios. En términos más concretos, a escala personal, sirvió como un factor que inducía a otro comportamiento y a una valoración nueva de las actividades económico-profesionales. A escala colectiva, funcionó igualmente como un factor que establecía una nueva identidad nacional y un ordenamiento político y civil más participativo

¹¹ Cfr. VAN STUYVENBERG, Jan. Ob. cit., p. 56. El propio Weber reconoció, sin embargo, la importante influencia del desarrollo económico sobre la suerte de ideas religiosas en WEBER, Max. Ob. cit., pp. 90-92.

¹² Autores como Richard Tawney, Werner Sombart, Lujo Brentano, Hyma y Riemersma subrayaban la continuidad entre los períodos pre y post Reforma antes que una ruptura clara.

¹³ WEBER, Max. Ob. cit., pp. 172-173, 273 (n. 67) y 278 (n. 87). A pesar de reconocer la importancia de muchos otros factores que contribuyeron al surgimiento del capitalismo moderno, sus estudios comparativos —en particular, sobre religiones— llevaron a Weber a concluir que, al final, la ética calvinista, en algunos países europeos, tuvo un papel especial, si no determinante, en el período crucial que va desde 1550 hasta 1650.

¹⁴ WEBER, Max. Ob. cit., pp. 176-177, 182 y 259. Además, Weber observó que empresarios calvinistas ascendentes y exitosos, rápidamente, empezaron a mostrar un comportamiento ostentoso e, inclusive, hasta adquirieron fundos en el campo. Cfr. WEBER, Max. Ob. cit., pp. 169, 173 y 278 (n. 88).

y democrático. Sin embargo, en ambos niveles, la ética calvinista operó de modo dialéctico, es decir, junto con otros factores, por lo que facilitó, incentivó e indujo cambios *ex ante* pero también los justificó *ex post* en un proceso continuo de desarrollo.

3. La tesis aplicada a los estudios de desarrollo y al caso del Perú

Como vimos, el condicionamiento espacial y temporal, básicamente, imposibilita la aplicación directa de la tesis de Weber a otros períodos y regiones. Sin embargo, confrontados con el desafío de cómo entender y promover (*ex ante*) el desarrollo capitalista autóctono en el sur y, particularmente, con el requisito funcional e indispensable de tener un conjunto de empresarios nacionales, muchos responsables de política y científicos sociales volvían directa o indirectamente a la tesis de Weber.

Por supuesto, no postulaban una réplica real del escenario europeo y norteamericano complejo de los siglos XVI-XVII, aunque, a veces, se escuchaba decir que América Latina «necesitaría una reforma al estilo protestante». Buscaban, eso sí, algo que pudiese llamarse una «alternativa funcional»: un grupo de empresarios nuevos y verticalmente móviles, adecuadamente incentivados por una ética burguesa y una motivación de tipo *n-achievement*, como la planteada por David McLelland,¹⁵ que actuarían con mucho dinamismo en sus empresas. O, quizás, esos mismos empresarios funcionarían como el coro central de una burguesía nacional que cumpliría su misión histórica en una visión positivista-comtiana o (neo)marxista.¹⁶

En la primera versión, solo se buscaba, como el propio Weber lo hizo, *entrepreneurs* con una vocación personal —con disciplina, austeridad y cálculo racional— que saquen adelante sus empresas. En la segunda, también se trataba de identificar ese tipo de empresarios, pero debían mostrar, además, una mayor proyección política que promoviera reformas modernas a varios niveles y que, inclusive, generara una redistribución del poder donde fuera necesaria. Es obvio que esas expectativas e ideas funcionales muy poco tienen que ver con la tesis original histórica de Weber.

Esa búsqueda llevó, a menudo, a conclusiones pesimistas en los estudios de desarrollo en las décadas de 1970 y 1980. En ocasiones, ese pesimismo se fundamentó en teorías de la dependencia que inducían una visión ilusoria de la misión histórica de los empresarios nacionales: una verdadera «misión imposible» por razones estructurales que, además, no consideraba la motivación

¹⁵ MCLLELAND, David. *The Achieving Society*. Nueva York: The Free Press, 1967.

¹⁶ El mejor representante de esa orientación neomarxista es, probablemente —en el caso de América Latina—, Fernando Henrique Cardoso con sus varios estudios sobre los industriales (llamados 'billionarios') en San Pablo. Por ejemplo, cfr. CARDOSO, Fernando Henrique. «The Industrial Elite». En Seymour M. Lipset y A. Solari (eds.). *Elites in Latin America*. Nueva York: Oxford University Press, 1967, pp. 94-117; CARDOSO, Fernando Henrique. *El empresario industrial en América Latina: Brasil*. Santiago de Chile: CEPAL, 1963.

de estos.¹⁷ Otras veces, la desilusión fue causada por el comportamiento real —arribista, poco marcado por la austeridad y la reinversión, por ser de tipo «comprador», etc.— de los empresarios encontrados.¹⁸

Nuestro estudio sobre los industriales peruanos medianos y grandes en Lima y Callao, allá en la década de 1960 —basado en un muestreo estratificado realizado juntamente con un grupo de estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales de la Pontificia Universidad Católica del Perú—, quiso comprobar la validez de ese pesimismo, tanto en lo que a las motivaciones y actitudes de los industriales peruanos se refería como en cuanto a su comportamiento económico en las empresas. Los principales resultados de aquel estudio en cuanto a la motivación de los industriales peruanos pueden sintetizarse así:¹⁹

- a) Mostraban un nivel más alto que sus colegas de Europa occidental (aquí llamados 'europeos') en *n-achievement* (es decir, la búsqueda del logro propio por desempeño personal) y en *work primacy* (es decir, la prioridad otorgada al desempeño profesional). De los seis motivos que tratábamos de medir, esos dos se aproximaron más a la ética burguesa de Weber.
- b) En *mastery* (sentirse capaz de autodirigirse y no estar determinado por un destino fuera de control) y en *independence from family* (otorgando prioridad a intereses y avance propios por encima de obligaciones familiares), los europeos alcanzaban un nivel mayor, probablemente reflejando una diferencia cultural. Sea como fuere, esto podría implicar un menor grado de autoconfianza y de autonomía personal por parte de los industriales peruanos. Sin embargo, esos datos en algo se relativizan según lo que encontramos en el área de *authoritarian submission* (sumisión a autoridad, disciplina y normas): los datos indicaban que ese motivo era influido por la clase social más que por la cultura, ya que los industriales provenientes de la clase media-alta se manifestaban menos sometidos que los de las clases media y media-baja, al margen de si eran peruanos o europeos.
- c) Por otro lado, los peruanos manifestaban mayor *trust in others* (confianza en otros) que los europeos, quizás no tanto por una cuestión de cultura como tal, sino por sentirse seguros en el ambiente local.

¹⁷ Aparte de los análisis de Oswaldo Sunkel y Theotonio dos Santos, cabría destacar de nuevo la obra de Cardoso, especialmente CARDOSO, Fernando Henrique y Enzo FALETTO. «Dependency and Development in Latin America». *New Left Review*, julio-agosto, 1972, pp. 83-96 (también publicado por el Instituto de Estudios Peruanos en *La dominación de América Latina*. Lima: Moncloa, 1968).

¹⁸ Por ejemplo, cfr. LIPSET, Seymour M. «Values, Education and Entrepreneurship». En Seymour M. Lipset y A. Solari (eds.). Ob. cit. pp. 3-61, y los estudios ya citados de Cardoso. François Bourricaud mostró su decepción en «La clase dirigente peruana: oligarcas e industriales». En François Bourricaud y otros. *La oligarquía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 1966, pp. 13-55.

¹⁹ Para datos detallados al respecto, junto con su análisis, véase el capítulo V de mi libro *Industrialization, Industrialists and the Nation-State in Peru*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California, 1979. Dicho estudio fue traducido al castellano y publicado bajo el título *Los industriales, la industrialización y la nación-Estado en el Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1979.

Este perfil motivacional de los industriales peruanos de medianas y grandes empresas en Lima y Callao ya de por sí justifica dudar en algo del pesimismo que señalábamos antes. A pesar de que quizá existiera una cierta deficiencia en autoconfianza y autonomía personal, los peruanos mostraban un claro interés en avanzar por su propio esfuerzo y colaboraban donde fuera necesario con otros en su entorno. Este perfil se aproxima —en términos de Pareto— al «zorro» más que al «león». Nuestra conclusión preliminar sobre la motivación se ve reforzada por lo que podíamos observar en datos objetivos y, a menudo, cuantitativos con respecto a su comportamiento económico.²⁰ En áreas tales como tasa de ganancia, reinversión, modernización de tecnología y crecimiento en el mercado, los industriales peruanos calificaban bastante bien, a menudo mejor que sus colegas extranjeros privados (migrantes temporales e inmigrantes).

Quizá podríamos redondear ese perfil de los industriales peruanos añadiendo brevemente algo sobre un aspecto social que también es importante en la tesis de Weber: ¿existía un «movimiento desde abajo», tal como sucedió en el caso de los primeros empresarios puritanos? En el caso del Perú, también encontramos evidencia de un proceso de movilidad vertical,²¹ es decir, un pequeño número (6%) de los industriales peruanos procedía de la llamada oligarquía. En el otro extremo, el mismo porcentaje era descendiente de trabajadores manuales. Esto significaba que la gran mayoría era de las clases media-alta, media y media-baja; étnicamente blancos (72%); y casi todos nacidos en la costa (mayormente en Lima y Callao). Hasta dos terceras partes tenían un nivel de educación superior. En consecuencia, la movilidad social ascendente fue real, pero tanto antes de entrar en la empresa como dentro de ella tenía lugar dentro de los límites de los sectores medios.

¿Qué significa todo esto? En la época del gobierno reformista de Fernando Belaunde, hubo ya un dinamismo interesante en la industria, aun sin que se diera un apoyo significativo de políticas públicas, las que, básicamente, solo consistían de la tarifa aduanera proteccionista típica de la política de sustitución de importaciones. Los industriales peruanos, junto con sus colegas extranjeros, estaban fundando y sacando adelante sus empresas en un mercado nacional protegido. Por supuesto, ese mismo dinamismo fue visible, y ya había avanzado más, en países como Chile, Brasil y Argentina; allí también los industriales aprovechaban la (elevada) protección del mercado interno. La vulnerabilidad y las deficiencias de ese tipo de industrialización se pusieron de manifiesto en la década de 1960 y en los años siguientes, cuando la industria quedó expuesta a la competencia internacional y una parte significativa de esa industria desapareció. Sea como fuere, en Lima y Callao, se estaban dando los comienzos interesantes de un proceso industrial que fue abortado con el gobierno revolucionario de las Fuerzas Armadas y sus reformas radicales. De todos modos, bajo el clima neoliberal actual y frente a la incursión de empresarios de otros países —chilenos, colombianos y, seguramente, dentro de poco, brasileños, todos ellos con mucha experiencia—, debería investigarse si, y hasta qué

²⁰ En cuanto a la evidencia relacionada con esos puntos, cfr. WILS, Frits. *Los industriales, la industrialización y la nación-Estado en el Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1979, cap. IV.

²¹ Los detalles están en WILS, Frits. *Ob. cit.*, cap. VI.

punto, la experiencia anterior dejó algún impacto en términos de personas y círculos peruanos que aún permitan al país recuperar, si no mantener, su propio espacio.

4. Observaciones finales

Cierto es que el Perú requiere de su propio empuje empresarial. Quizá entre las múltiples micro y pequeñas empresas esté germinando la semilla de un empresariado local de una índole diferente al que encontramos en la década de 1960 en la industria mediana y grande de Lima y Callao. Quizá encontraremos, pues, una réplica más real y completa de los calvinistas y su ética puritana que la encontrada en el período anterior; inclusive, hay un papel importante que vienen desempeñando las sectas pentecostales y otros grupos religiosos, con lo que se estaría reproduciendo un escenario weberiano más literal que el visto hasta ahora con respecto al camino burgués. Sea como fuere, todos ellos —extranjeros y empresarios nacionales de variable extracción y en todos los niveles— tienen que sobrevivir resistiendo al clima institucional del país —el cual sigue siendo muy poco estable—, y, especialmente, a las vicisitudes continuas de la política peruana. Tal como en el modelo italiano, se mantiene en el Perú una esquizofrenia entre la vida económica y la vida política, lo que permite a los empresarios sobrevivir y avanzar. La experiencia holandesa —en la que, al fin y al cabo, el capitalismo moderno tuvo que nacer y expandirse en el contexto de una guerra prolongada de varias décadas— sugiere que, si la motivación y, especialmente, la capacidad creativa y dinámica de los empresarios son suficientemente fuertes, profundas y sostenidas, el capitalismo autóctono también puede crecer y avanzar en un ambiente antagónico.

Bibliografía

- BOURRICAUD, François
1966 «La clase dirigente peruana: oligarcas e industriales». En François Bourricaud y otros. *La oligarquía en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, pp. 13-55.
- CARDOSO, Fernando Henrique
1963 *El empresario industrial en América Latina: Brasil*. Santiago de Chile: CEPAL, 1963.
- 1967 «The Industrial Elite». En Seymour M. Lipset y A. Solari (eds.). *Elites in Latin America*. Nueva York: Oxford University Press, pp. 94-117.
- CARDOSO, Fernando Henrique y Enzo FALETTO
1972 «Dependency and Development in Latin America». *New Left Review*, julio-agosto, pp. 83-96 [También en VARIOS. *La dominación de América Latina*. Lima: Moncloa, 1968].

- HYMA, Albert
1938 «Calvinism and Capitalism in The Netherlands 1550-1700». *Journal of Modern History*, vol. X, n.º 3, pp. 321-343.
- LIPSET, Seymour M.
1967 «Values, Education and Entrepreneurship». En Seymour M. Lipset y A. Solari (eds.). *Elites in Latin America*. Nueva York: Oxford University Press [Versión en castellano: *Élites en América Latina*. Buenos Aires: Paidós, 1967].
- MCCLELLAND, David
1967 *The Achieving Society*. Nueva York: The Free Press [Versión en castellano: *La sociedad ambiciosa*. Madrid: Guadarrama, 1968].
- RIEMERSMA, Jelle
1967 *Religious Factors in Early Dutch Capitalism 1550-1650*. La Haya: Mouton.
- SCHAMA, Simon
2004 *The Embarrassment of Riches, an Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*. Londres: Harper Perennial.
- VAN STUYVENBERG, Jan
1975 «The Weber Thesis: an Attempt at Interpretation». En *Acta Historiae Neerlandicae*. La Haya: Martin Nijhoff, vol. VIII, pp. 50-66.
- WALLERSTEIN, Immanuel
1980 *The Modern World System. Mercantilism 1600-1750*. Nueva York: Academic Press, vol. II [Versión en castellano: *El moderno sistema mundial*. México, D. F.: Siglo XXI, 1984-1999, vols. I-III].
- WEBER, Max
1958 *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Nueva York: Charles Scribner's Sons.
- WILS, Frits
1979 *Industrialization, Industrialists and the Nation-State in Peru*. Berkeley: Institute of International Studies, University of California [Versión en castellano: *Los industriales, la industrialización y la nación-Estado en el Perú*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1979].