

## CONFERENCIA

### OBSERVACIONES ACERCA DE LA CULTURA ECONÓMICA\*

Peter L. Berger<sup>\*\*</sup>

#### Presentación

La visita del profesor Peter Berger a Santiago representa una promisoriosa oportunidad para nuestra vida intelectual. Esto, tanto por su ilustre y fecunda trayectoria como sociólogo como por lo que significa el vasto proyecto de estudios comparados sobre cultura económica en que se encuentra comprometido en su calidad de director del Instituto de Cultura Económica de la Universidad de Boston.

\*Texto traducido de la conferencia dictada por el profesor Berger el día 6 de agosto de 1990 en el Salón de Honor de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Asimismo, se reproduce la presentación realizada en esa oportunidad por Arturo Fontaine Talavera, Director del Centro de Estudios Públicos.

La visita del profesor Berger al Centro de Estudios Públicos fue posible gracias al apoyo brindado por la Fundación Hanns-Seidel.

\*\*Director del Institute for the Study of Economic Culture de la Universidad de Boston (Massachusetts, EE. UU.) y profesor de sociología en la misma institución. Entre sus numerosas obras pueden mencionarse *The Social Construction of Reality. A Treatise in the Sociology of Knowledge* (1966), *Pyramids of Sacrifice* (1976) y su libro más reciente, *The Capitalist Revolution. Fifty Propositions about Prosperity, Equality and Liberty* (1987).

Constituye para mí un honor muy especial darle la bienvenida en nombre del Centro de Estudios Públicos. Quisiera agradecer su presencia hoy, aquí, a la Universidad Católica, en la persona de su Rector, don Juan de Dios Vial Correa, y a la Hanns-Seidel Stiftung, en la persona de su representante, barón Christoph von Harsdorf.

Si tuviera que señalar un solo tema en el cual el ángulo sociológico resulta capital, diría que es el de la "legitimidad" de las instituciones sociales. ¿Qué hace que un sistema político, un sistema económico y un ordenamiento social sean vividos como legítimos?

El primer modo de legitimización es la mera vigencia o validez práctica. Lo que rige, lo que se practica, lo que se da por sentado, está ya validado o se valida por el camino. En tal sentido, Peter Berger ha señalado que la manera más eficaz de legitimar un orden institucional es interpretarlo de modo que oculte su carácter de algo construido.

En tiempos de cambio, de legitimidades cuestionadas, la mera vigencia de una institución, su mera operatividad, no bastan. Cuando la tradición es muy fuerte y no está puesta en duda, no se la nota; es, simplemente, lo natural. Pero cuando las tradiciones se debilitan a consecuencia, por ejemplo, de procesos acelerados de modernización, surge inevitablemente la necesidad de validar prácticas e instituciones apelando a algo más que al hecho de que existen y representan el *statu quo*. En tal caso, ¿a qué se echa mano? ¿Qué resulta eficaz y por qué? ¿Qué papel juegan aquí la religión, la ética, el arte, la historia, los medios de comunicación social? ¿De qué modos diversos participan en estos procesos de inserción y validación social, por ejemplo, los líderes políticos y gremiales, los intelectuales y los sacerdotes? ¿Cuánto depende del funcionamiento de las instituciones mismas, de su capacidad de validarse por sus resultados?

En estos momentos, en Chile hay vastos e importantes sectores del país empeñados en consolidar la institucionalidad democrática y un sistema económico de mercado que enfatice la labor social de Estado. En tal sentido, el abocarse a las preguntas anteriores constituye, creo, un ejercicio de reflexión muy pertinente. La experiencia social del país merece ser estudiada a fondo. No sólo por lo mucho que nos ha marcado a nosotros lo bueno y lo malo que hemos vivido, sino por su interés para quienes no son de acá. En sus estudios sociológicos de la religión, Peter Berger ha sostenido que la forma tradicional de legitimación es la visión religiosa. A través de ella, ha dicho, las normas y construcciones sociales "reciben un status cósmico". Si legitimar es, en parte al menos, dotar de sentido, nada, quizás, pueda hacerlo de un modo más hondo y total que la mirada religiosa. En su examen de la vigencia sociológica de este modo de legitimación en el mundo de la mo-

dermidad, Berger ha analizado críticamente, como sociólogo, el significado de las teologías secularizantes que, desde Rudolph Bultmann en adelante, han querido hacerse cargo del desafío que representa la visión científica del mundo.

Durante los últimos años, Peter Berger ha concentrado su atención en el capitalismo asiático de países como Japón, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Hong Kong. Su último libro es una descripción de lo que esta nueva formación social, este nuevo fenómeno capitalista significa. Porque, en opinión del profesor Berger, el fenómeno de este nuevo capitalismo obliga a replantearse las preguntas que ocuparon a los sociólogos desde Sombart y Weber.

Por ejemplo, es sabido que Weber encontró en la ética calvinista, más precisamente, en la inercia generada a partir del *ethos* calvinista, un modo de legitimación de las prácticas y ganancias propias del capitalismo. Se trató, por cierto, de una consecuencia no buscada; no de una justificación expresa.

¿Podría haber en el fenómeno capitalista asiático, entonces, un equivalente funcional de ese *ethos* protestante? Peter Berger cree que lo hay.

Otro aspecto de interés en la experiencia del capitalismo asiático dice relación con la concepción de la empresa. Los asiáticos han demostrado que es posible crear empresas sumamente eficientes y competitivas y, sin embargo, capaces de encarnar valores y mantener vínculos próximos al espíritu feudal y al paternalismo. El capitalismo ha mostrado una plasticidad que no era imaginable.

De nuevo, se trata de asuntos sumamente pertinentes a la sociedad chilena de hoy. Hay una sabiduría establecida que nos dice que la economía de mercado no es compatible con el *ethos* hispanoamericano y católico. Y, sin duda, habría mucho que decir en favor de esta lectura aplicada de la tesis de Weber. Sin embargo, las diversas experiencias empresariales asiáticas, el notable caso del nuevo capitalismo español y el exitoso comportamiento económico de los cubanos en los Estados Unidos, obligan a revisar las interpretaciones convencionales.

Hay aquí un complejo problema metodológico. Los valores, el *ethos* y las instituciones se afectan mutuamente. Uno accede al *ethos* a través un marco institucional. Al combinarse ese marco institucional, surgen valores o aspectos del *ethos* que se encontraban en estado latente o virtual.

Peter Berger se ha hecho cargo de estas preguntas y desafíos con pasión intelectual. Su pluma ágil, incisiva y polémica no se rindió ante el espejismo que pueden representar, a veces, los números. Ha cultivado la sociología como disciplina humanista y ha sabido mantener vivo ese

antiguo filón de la cultura: las letras. Y lo ha hecho, además, con la imaginación, la chispa y el sentido del humor del que ustedes serán testigos en un momento más.

Arturo Fontaine Talavera \*

## I

El término "cultura económica" que he venido usando hace ya varios años en mi trabajo y que figura en el nombre del centro de investigación a mi cargo en la Universidad de Boston, suena áspero al oído cuando se lo escucha por primera vez. Al fin y al cabo, ¿qué tiene que ver la economía con la cultura? La economía es, posiblemente, la actividad más prosaica y sobria del hombre; la cultura, en cambio, evoca los más elevados vuelos de la imaginación, asunto del espíritu lo más distante posible de las preocupaciones terrestres del quehacer económico. Recurriendo a una metáfora bien conocida en América latina, en un contexto algo diferente, hablar de "cultura económica" talvez haga pensar en una alianza, obscena casi, entre Ariel y Calibán. Esto no me molesta. Los sonidos ásperos suelen estimular la reflexión. En este caso, me parece, el término se refiere a un aspecto importante y a menudo olvidado de la realidad social.

Cuando digo "cultura económica", quiero decir, sencillamente, el medio ambiente cultural en el que están insertas las instituciones y los procesos económicos. Aquí la palabra "cultura" se usa con el mismo sentido que le dan los antropólogos, es decir, se refiere a la panoplia de creencias, valores y patrones de conducta establecidos que ordenan la vida en una sociedad determinada. Hablar de "cultura económica", entonces, no es sino indagar en qué forma la esfera de la economía se relaciona con estos otros aspectos de la vida. Quizás parezca una indagación obvia e incluso inocua. Lo más notable es que rara vez la emprenden los economistas o los demás cultores de las ciencias humanas. Creo que los motivos de esta indiferencia no son difíciles de imaginar. Los economistas, más que ningún otro grupo que estudia los asuntos humanos, tienden a ser esclavos de sus propios métodos, y la cultura no se aborda fácilmente con esos métodos. Dentro del

Licenciado en Filosofía, Universidad de Chile y M. A. y M Phil., Universidad de Columbia (EE. UU.). Profesor del Instituto de Ciencia Política de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Director del Centro de Estudios Públicos.

marco de referencia del economista, la cultura, si es que se la percibe siquiera, aparece como un acompañamiento irracional, marginal, de la lógica que determina los procesos económicos.

Como lo expresó un economista amigo mío, la cultura es una suerte de "agujero negro", que luego se empapela con rótulos más bien carentes de significado, como "capital humano" o "recursos humanos". Otros cultores de las ciencias humanas, tanto de las ciencias sociales como de las humanidades, ven en la economía una disciplina misteriosa y antipática. Poco menos que lo último que desean es vincular a ella su propio quehacer. Por consiguiente, la interfaz entre economía y cultura permanece en gran medida inexplorada.

Este hecho en sí mismo no constituiría una desgracia mayor, salvo para quienes estiman que se debe explorar científicamente hasta el último resquicio de la vida humana. Pero ocurre que esta particular interfaz es importante; incluso yo diría que, por desconocerla, muchos fenómenos de importancia quedan sin explicación. Permítaseme citar aquí un chiste: "la economía ha sido maliciosamente definida como la ciencia que lo entiende todo... y ninguna otra cosa". Explorar la cultura económica es, entonces, averiguar qué "otra cosa" puede haber por entender. Y resulta que hay mucho.

En cuanto nos dirigimos hacia este campo de análisis tropezamos con una sombra gigantesca: es la sombra de Max Weber. Si bien Weber jamás empleó este término, creo que se puede decir con justicia que el tema clave de su obra es, precisamente, una exploración de la cultura económica. A partir de su ensayo seminal sobre la relación entre la "ética protestante" y el surgimiento del capitalismo moderno, Weber intentó hacer una investigación sistemática de la interfaz entre cultura y economía (teniendo presente que, durante la mayor parte de la historia humana, cultura y religión eran virtualmente la misma cosa). Fue esta investigación la que lo llevó desde el Occidente moderno a sus raíces en el antiguo mundo mediterráneo y de ahí, en una suerte de "experimento controlado" de la mente, a las grandes civilizaciones de Asia meridional y oriental. Después de todos estos años, la obra de Weber sigue ejerciendo una influencia tremenda; volvemos a ella una y otra vez a medida que descubrimos que nuestras propias interrogantes aparecen muchas veces anticipadas en ella. Es importante recordar que Weber murió en 1920. No sólo no hay manera de que él hubiese podido prever muchas de las grandes transformaciones que han ocurrido desde entonces, sino que existe hoy un conjunto de conocimientos mucho mayor respecto de todos los temas que abordó. Se equivocó, por cierto, en muchos aspectos. Pero no son tanto las respuestas de Weber

como sus preguntas las que siguen fascinándonos, y es en este sentido, de manera plenamente antidogmática y antisectaria, que la empresa intelectual que recomiendo aquí se puede tildar de "neo-weberiana".

## El Segundo Caso de Capitalismo Industrial Moderno

Quiero comenzar con el que bien puede ser el caso más importante del mundo contemporáneo: el meteórico ascenso económico de las sociedades capitalistas de Asia Oriental (dicho sea de paso, una de aquellas transformaciones que Max Weber no hubiera podido de modo alguno predecir). Comenzando en Japón y extendiéndose hoy en un gigantesco arco de prosperidad que pasa por los llamados "cuatro pequeños dragones" (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) hasta las bullentes sociedades de Asia Sudoriental (especialmente Tailandia, Malasia e Indonesia), tenemos aquí lo que yo he llamado el "segundo caso" de capitalismo industrial moderno, derivado del prototipo occidental pero distinto de él en varios aspectos significativos y, hoy en día, posiblemente muy superior al modelo tanto en eficiencia económica como en cohesión social. Por más de un decenio ya ha habido un vigoroso debate acerca de la explicación de este asombroso fenómeno. No es de extrañar que se haya traído a colación la cuestión de la cultura. ¿Podría haber factores culturales en el surgimiento de Asia Sudoriental? ¿Podrían esos factores explicar, al menos parcialmente, lo que ocurrió en esta región? Y si así fuera, ¿cuáles serían esos factores?

Aquí puede ser útil hacer un experimento mental. Tomemos una de las grandes historias de éxito de Asia Sudoriental, la de Taiwan. Una sociedad que al término de la guerra civil china, cuando el ejército del Kuomintang se refugió en ella, era muy pobre; en muchos aspectos una sociedad típica del Tercer Mundo. A treinta años de su despegue económico inicial, en los años sesenta, Taiwan es hoy en esencia una sociedad del Primer Mundo, con una economía industrial moderna que sigue registrando tasas de crecimiento notables, con una población cuyo nivel de vida se ha elevado de manera astronómica y cuya distribución del ingreso es todavía desusadamente igualitaria, y cuyo sistema político parece estar llevando a cabo con éxito la transición desde el autoritarismo a la democracia. Ahora viene el experimento mental. Imaginemos a Taiwan, durante los últimos treinta años, tal como ha sido en realidad —con la misma ubicación geográfica, los mismos recursos y situación demográfica, la misma relación con el sistema de comercio internacional, el mismo régimen y las mismas políticas económicas— pero con una diferencia estratégica: imaginémosla

habitada no por chinos sino por otro grupo cultural, supongamos africanos. Pregunta: ¿habría sido igual la historia de Taiwan? Sospecho que la respuesta tendrá que ser no. Pero esta es la primera de toda una serie de preguntas.

Nótese que dije "grupo cultural". Aquí no estamos hablando de raza. Aun cuando a buen número de personas en Asia Oriental les gustaría creerlo, no hay motivos para suponer que en el torrente sanguíneo de los chinos corre un gen de capitalismo. A la inversa, estamos ciertos de que en la genética de otros grupos étnicos no hay ninguna especie de virus anticapitalista. Pero, para no alejarnos de Taiwan, ¿qué elementos de la cultura china debemos buscar allí? A menos que podamos comenzar a dar respuesta a esta pregunta, vamos a dar precisamente aquella clase de seudo explicación que los economistas tanto desprecian.

#### La "Hipótesis Posconfuciana" y el "Confucianismo Burgués"

El enfoque cultural más debatido en este campo ha sido la llamada "hipótesis posconfuciana", propuesta primero por Roderick McFarqhar (quien entonces escribía en *The Economist* y actualmente es profesor en Harvard) y el difunto Herman Kahn. Esta sostiene que hay ciertos elementos específicos en la moral china que, dadas las condiciones correctas, pueden ser muy funcionales en cuanto a motivar a las personas hacia la empresa moderna. Entre estos elementos se cuentan la disciplina, la laboriosidad, el sacrificio. Dado que el confucianismo ha tenido gran influencia en todas las culturas de Asia Oriental, incluso en Japón, aquí tendríamos un rasgo común presente en toda la región. Cabe destacar que los defensores de esta hipótesis no proponían, de modo alguno, un determinismo cultural simplista. Estaban muy conscientes de que había otros factores no culturales en la situación (precisamente las "condiciones adecuadas" para el desarrollo de la ética confuciana); tampoco daban a entender que las culturas no confucianas carecieran forzosamente de potencial económico. Lo que sí hicieron fue poner sobre la mesa una hipótesis que era lógicamente coherente y eminentemente investigable.

En torno a la hipótesis posconfuciana ha habido mucha controversia y, curiosamente, poca investigación. Ha habido alguna exploración histórica e incluso literaria de la hipótesis (por ejemplo, del economista japonés Michi Morishima y del historiador sinonorteamericano Wei-Ming Tu). Ha habido numerosas críticas, muchas de ellas que no vienen al caso. Así, por ejemplo, se ha preguntado por qué el confucianismo, siendo una ética tan

modernizante, ha tenido tan escaso efecto en la propia China, suelo natal de esta visión mundial. Esta crítica se puede responder con bastante facilidad si se hace referencia a las condiciones sumamente desfavorables para la empresa económica en la China tradicional y (huelga decirlo) en el período que sigue al establecimiento del régimen comunista. De hecho, esta misma crítica sugiere una idea interesante: la de una ética "latente", esto es, una configuración particular de creencias y valores que quizás no tenga efecto económico perceptible alguno durante largo tiempo, y que de pronto, en un nuevo medio, puede mostrar un dinamismo económico notable (como ocurrió, por ejemplo, con los chinos en ultramar). En tal sentido, el sociólogo Robert Bellah ha acuñado una expresión muy apropiada, la del "confucianismo burgués". En otras palabras, la ética pertinente en esta hipótesis no es el confucianismo de los mandarines clásicos (sobre el cual escribió Weber en su ensayo acerca de los "burócratas literarios" chinos, y al cual atribuyó, con razón, una actitud restrictiva en lo económico), sino más bien el confucianismo vulgarizado de los hombres de negocios chinos emigrados, quienes, es dable suponer, nunca leyeron los textos clásicos. La expresión de Bellah sigue de cerca la línea de Weber: no fue al protestantismo de los grandes teólogos, como Calvino o Knox, al que Weber atribuyó tanta potencia histórica, sino a las interpretaciones populares de las ideas de los teólogos que animaron a los pragmáticos empresarios de la Nueva Inglaterra y a sus parientes europeos. Dicho simplemente, no son las grandes ideas las que mueven la historia, sino su vulgarización y sus tergiversaciones.

Nuestro centro de investigación en la Universidad de Boston ha emprendido algunas investigaciones en esta área, en un intento de comprender con más claridad cómo funciona este "confucianismo burgués" —por decirlo así— "en terreno", esto es, en la vida de las personas comunes y corrientes que desempeñan actividades económicas. En un proyecto dirigido por Gordon Redding (director de la Escuela de Negocios de la Universidad de Hong Kong), entrevistamos en profundidad a ejecutivos de empresas chinas localizadas en Hong Kong, Taiwan y Singapur. Los resultados pueden encontrarse en el libro de Redding, recién publicado, cuyo título casi inevitable es *El Espíritu del Capitalismo Chino*. Aquí no hay una tesis singular y deslumbrante, sino un retrato muy minucioso, esencialmente etnográfico, de aquel actor económico notable a quien conocemos como el empresario chino. En la que los antropólogos denominan "descripción detallada", Redding muestra cómo la manera china de hacer negocios se relaciona con la familia, la religión, el Estado y otras instituciones, todas estas relaciones unidas entre sí y provistas de sentido por un sistema de valores característicamente chino que, si no es confucianista en el sentido

estricto de los grandes textos clásicos, presenta, no obstante, rasgos chinos inconfundibles en virtualmente todos sus detalles. Ahora estamos desarrollando varios proyectos en Asia Oriental que ahondarán en la misma "problemática", tanto al interior de las empresas como en los movimientos religiosos populares.

### El Concepto de Ventaja Cultural Comparativa

Quiero introducir aquí un concepto que me vino a la mente primero en el contexto de Asia Oriental, pero creo que puede tener una aplicación mucho más amplia, a saber, el concepto de "ventaja cultural comparativa", que por cierto está tomado de la economía. Por ejemplo, si surgiera súbitamente un mercado para naranjas, quienquiera que haya acumulado gran cantidad de naranjas goza de una ventaja comparativa respecto de su competidor que no almacenó sino plátanos. Mutatis mutandis, lo mismo vale para la cultura: si de pronto se abre un mercado para una fuerza de trabajo muy disciplinada, proclive a consumir poco y ansiosa de educarse (un mercado, por supuesto, que existe típicamente en condiciones de capitalismo moderno incipiente), el pueblo cuya cultura valora estos rasgos gozará de una ventaja comparativa sobre aquel cuya cultura estimula un estilo de vida relajado, el cultivo de placeres refinados y la aversión al aprendizaje formal. En tal sentido, y en ningún otro, podríamos decir entonces que, dadas las condiciones propicias (las que dependen de una multitud de factores no culturales), los chinos gozan de una ventaja cultural comparativa. Huelga decir que hay circunstancias en las que los chinos no van a tener éxito económico, en tanto que a otros pueblos, con características culturales muy diferentes, podría irles sumamente bien.

El concepto es útil porque sugiere tanto la relatividad como la índole temporal de la ventaja, cualquiera sea ésta. Así, pues, no hay nunca una ventaja absoluta en una constelación cultural específica. Por ejemplo, uno de los hallazgos interesantes de Redding es el que él denomina "barrera del tamaño" en las empresas chinas y que se relaciona con el fuerte sesgo familiar del círculo de confianza. Dicho en términos simples, se supone que no se puede confiar sino en los parientes cercanos. Este supuesto funciona muy bien cuando se establecen no sólo empresas individuales sino redes de negocios más amplias, a menudo internacionales, cuyos ejecutivos están vinculados entre sí por fuertes lazos de confianza y lealtad. El problema se presenta cuando la empresa crece hasta el punto que se agota la existencia de parientes próximos. Esto significa, según Redding, que los chinos tienen

grandes dificultades para crear empresas grandes o complejas. Aquí la comparación con los japoneses resulta ilustrativa. Desde el primer impulso modernizador a fines del siglo XIX, los japoneses han mostrado su ingenio para convertir una ética militar, feudal (que ya era un sistema de valores de orden no familiar), en una ideología que inculca lealtad hacia las grandes organizaciones, cuyos miembros no tienen lazos de parentesco entre sí. En otros términos, cuando se trata de crear una empresa moderna grande, los chinos padecen una desventaja cultural comparativa.

Además, la ventaja puede ser transitoria. Por ejemplo, últimamente ha habido en Japón un intenso debate acerca de la educación. No cabe duda, históricamente, que luego del Rescripto Imperial sobre Educación de 1890 (una de las leyes auténticamente revolucionarias del régimen Meiji), el ascenso económico de Japón se ha apoyado en un sistema educacional muy eficaz, desde el kindergarten hasta los programas de capacitación de las grandes empresas. Un sistema que ha estimulado un alto grado de competencia y disciplina. También ha promovido el conformismo y la represión de los anhelos personales; a esto los japoneses lo llaman "grupismo". Convengamos en que dicho sistema educacional resulta en alto grado funcional durante el desarrollo inicial y en la institucionalización de una economía industrial moderna. La interrogante que surge hoy es si este sistema (que no ha sufrido cambios muy radicales) sigue siendo funcional en una economía que se caracteriza por su creciente sector de servicios, su alta tecnología y el predominio cada vez mayor de (*grosso modo*) la "industria del conocimiento" (a la que los japoneses, empleando una expresión que tiende a confundir, llaman "sociedad de información").

Hay un conjunto creciente de opiniones que sostiene que el sistema educacional actual no es funcional en esta nueva situación, que es preciso modificarlo de manera que estimule un mayor grado de individualismo, incluso de excentricidad (la fantasía, parece, es buena para la alta tecnología), y que la identificación con el grupo debe disminuir. En otras palabras, es posible que aquí la ventaja cultural comparativa haya sido temporal y que en estos momentos la tengan grupos de características culturales muy distintas, incluso opuestas (¡los africanos podrían tomar nota!). No me voy a detener en la ironía que significa, justamente ahora que la educación japonesa se presenta como modelo de emulación en los países occidentales, que los críticos japoneses recomienden cambios que suenen sospechosamente occidentales. Pero entonces yo sostendría, de una manera auténticamente weberiana, que las transformaciones históricas suelen ser irónicas.

## II

Obviamente, el caso de Asia Oriental es muchísimo más complejo que lo que se puede observar con justicia en estas breves notas. Pero no me propongo hablarles de Asia Oriental como tal; más bien quiero dilucidar de qué manera el concepto de cultura económica puede servir para explorar ciertos enigmas intelectuales (enigmas, debo agregar, cuyas derivaciones son sumamente prácticas). Primero voy a formular algunas advertencias, para evitar malos entendidos.

*Primera advertencia.* Siempre hay que evitar las explicaciones de causa única y, por cierto, esto vale para toda explicación cultural. Ningún acontecimiento importante de la historia presenta una sola causa. Y si hablamos de cultura económica, eso no quiere decir de modo alguno que la cultura siempre explique la economía. Claro que no. Por el contrario, hay casos en que los cambios económicos tienen una influencia decisiva sobre la cultura. En otras palabras, el concepto de cultura económica no lleva implícita una teoría oculta de causación (huelga decir que un concepto científico nunca debería tenerlo). El concepto señala simplemente un campo de indagación. La relación particular entre cultura y economía, en cualquier situación dada, debe ser objeto de investigación empírica, no de una teoría a priori.

*Segunda advertencia:* Hay que hacer un claro distingo entre análisis científico y juicio moral. Decir que una cultura determinada ofrece una ventaja económica no significa que esa cultura es mejor, moralmente superior, o digna de emulación. Por mi parte, rechazo categóricamente la noción de que la eficiencia económica sea el fin último de la vida humana, individual o colectiva, y que todos los demás valores deben juzgarse en relación a ella. En cambio, a mí me parece que una vez que se comprenden los costos y beneficios económicos de sus valores, entonces puede uno reflexionar en forma inteligente acerca de qué cambios, si alguno hubiere, estaría dispuesto a considerar. El resultado de dicha reflexión bien podría ser que vale la pena pagar un precio económico por la mantención de ciertos valores. Por ejemplo, aunque estuviera convencido de que el "grupismo" japonés es un ingrediente esencial para el éxito económico, y que Estados Unidos se va a quedar atrás en términos económicos a menos que emule a Japón en este aspecto, yo no querría perder, sin embargo, los valores de autonomía personal que caracterizan la cultura norteamericana; y si esto significa que vamos a terminar en el segundo o tercer puesto en una

jerarquía internacional de economías, ¡que así sea! (Llegado el caso, no estoy en absoluto convencido de que haríamos bien en imitar en esto a los japoneses, pero ese es otro cuento.)

*Tercera advertencia:* Debe evitarse la que yo llamo teoría de la historia "de la vieja maldición". Tanto los antropólogos como los historiadores se inclinan algunas veces por ella. (Los sociólogos, que sufren toda clase de otros males intelectuales, son menos propensos a éste.) Dicho en términos sencillos, aquí la idea es que los rasgos básicos de una cultura se fijan muy temprano (nunca se explica muy bien cómo fue que ocurrió) y, desde entonces y para siempre, es muy difícil, cuando no imposible, cambiarlos. Se ha sostenido, por ejemplo, que ciertos rasgos de la cultura política latinoamericana derivan de ideas e instituciones forjadas en España mucho antes del descubrimiento de las Américas y que, de algún modo, estos patrones se reproducen en la historia política de la región. Ahora bien, hay por cierto raíces históricas profundas en muchas de las disposiciones sociales y culturales humanas, y resulta más fácil comprender el presente si se tiene conciencia de estas raíces. Pero una característica fundamental de los seres humanos es la capacidad de cambiar y, nuevamente, esto vale tanto para los individuos como para las colectividades. En ocasiones, especialmente en el mundo moderno, el cambio puede ser a la vez rápido y profundo. Me referiré ahora a algunos ejemplos de esto, en cuanto afectan nuestra exploración de la cultura económica.

Primero haré algunas observaciones sobre los cambios culturales en las sociedades industriales avanzadas. Si convenimos en que Max Weber estaba en lo cierto, al menos en términos generales (los detalles no interesan en este momento), y que los valores que contiene la expresión "ética protestante" ayudaron a promover el ascenso del capitalismo moderno en Europa y América del Norte, ¿siguen dichos valores intactos en esas regiones del mundo? Me parece bastante evidente que en lo que concierne a buena parte de la población de los países pertinentes, la respuesta tendría que ser negativa. Recordemos cuáles eran esos valores: laboriosidad, disciplina, orientación hacia el futuro, fuerte sentido de responsabilidad moral por nuestros actos en la sociedad (incluyendo nuestra "vocación") y, por último, pero no por eso menos importante, un aguzado individualismo. Cabe señalar que, con la importante excepción del individualismo, estos valores se asemejan bastante a los del "confucianismo burgués", tanto que ciertos analistas han llamado a este último el "equivalente funcional" del protestantismo. Aquí podemos quizás generalizar: en las primeras fases del desarrollo del capitalismo moderno, alguna forma de lo que Weber

denominó "ascetismo intra-mundano" [*this-worldly ascetism*] es un imperativo funcional, sea cual fuere la ideología (religiosa o no) que la legitime. Desde luego, en el suelo natal del capitalismo occidental hay grupos que todavía viven según dichos valores, por ejemplo, gran cantidad de protestantes evangélicos en los Estados Unidos. Pero, sin lugar a dudas, ya no son los valores dominantes en ninguno de estos países.

Uno de los acontecimientos notables de los últimos veinte años ha sido el surgimiento en los países occidentales de la llamada cultura adversaria [*counter-culture*]: una constelación de creencias, valores y estilos de vida que se autodefinen, intencionalmente, en oposición a la cultura burguesa. Lo que resulta más curioso aún es que esta cultura adversaria no surgió (como podría suponerlo un marxista) entre las clases marginadas de la cornucopia capitalista, sino en el centro mismo de la burguesía. Joseph Schumpeter previó este fenómeno ya en los años cuarenta, veinte y más años antes de que se hiciera perceptible, cuando sostuvo que el capitalismo (contra todos los pronósticos marxistas) no sería socavado por sus fracasos sino por sus éxitos: de la burguesía habría de surgir una clase de cuasi intelectuales que se volverían contra el capitalismo y sus valores. La predicción de Schumpeter se cumplió de manera dramática en las transformaciones culturales que se produjeron inmediatamente después de los años sesenta, las que han cambiado radicalmente el panorama político y social de Occidente. Aquí hay otra misteriosa ironía: si queda en los países de Occidente hoy una clase que más o menos adhiera a los valores de la burguesía, ella es la obrera industrial (cuyo fracaso en desempeñar el papel revolucionario que le asignara Marx constituye uno de los principales dolores de cabeza de la teoría marxista).

En los años setenta se produjo en los Estados Unidos un debate interesante, aunque no del todo satisfactorio, acerca de la llamada "clase nueva". La idea central era que había habido un cambio en el sistema de clases de las sociedades occidentales con el surgimiento de una nueva clase de "trabajadores del conocimiento" (descendiente de la antigua *intelligentzia*, pero inmensamente más numerosa e influyente que ella), una clase cuyos intereses creados se oponían a los de la vieja clase media capitalista. Dichos intereses creados, se sostuvo, empujan a esta nueva clase hacia la izquierda. En los Estados Unidos la toma del Partido Demócrata por representantes de esta nueva clase media, a partir de 1972, sería un ejemplo dramático de su creciente poder político. La misma dinámica de clases puede servir para explicar los cambios, tanto políticos como culturales, en Europa Occidental. Cosa interesante, la idea de una nueva clase media de inclinación izquierdista la propusieron analistas de la derecha (principalmente Irving Kristol) y de la

izquierda (en especial Alvin Gouldner), cuyas diferencias no se referían a los hechos supuestos, sino a la evaluación que se hacía de ellos. ¡Lo que era muy mala noticia para los analistas de la derecha, constituía la última y mejor esperanza de los analistas de la izquierda!

No es el momento de entrar en detalles acerca de esta "teoría de la nueva clase" y de sus fundamentos empíricos (embarazosamente débiles). Sólo diré que, con ciertas reservas, pienso que esta teoría es empíricamente plausible. Su mérito especial está en que arroja una luz útil sobre los acontecimientos políticos de los países occidentales. No obstante, lo que está surgiendo ahora, al parecer, es algo más misterioso aún: más allá de los conflictos políticos (que son, por cierto, una especie de "lucha de clases") entre estos dos grupos de clase media, parece que hubiera una interpenetración recíproca, tanto social como cultural. El mundo de los negocios se ve invadido cada vez más por ideas y patrones de comportamiento originados en la cultura adversaria, tales como el feminismo, el "ecologismo" o la ética terapéutica. En cambio, los revolucionarios culturales, ahora maduros, de fines de los sesenta y comienzos de los setenta, han hecho básicamente las paces con el que solían llamar "el sistema" y a algunos de ellos les está yendo sumamente bien con la comercialización de sus ideologías y estilos de vida, que realizan con el mayor refinamiento comercial. Se está produciendo un "verdear" (o, si se prefiere, una "feminización") del mundo de los negocios, así como hay una "cooptación" de la cultura adversaria por parte del sistema capitalista. Es muy difícil saber quiénes ganan y quiénes pierden en esta gran componenda; supongo que aquí habría que hacer un juicio de valor. La cuestión empírica de interés es la de si este "nuevo capitalismo" (si puedo llamarlo así) irá a ser más o menos eficiente, lo que también significa más o menos competitividad dentro de una economía mundial cada vez más interdependiente. Dicho en forma simple, ¿cuál es el pronóstico económico de estos nuevos tipos empresariales que piensan que el negocio no sólo debe ser un vehículo de autorrealización sino que debe ser realmente entretenido, que se empeñan en ser "sensibles" (un capitalismo más "bondadoso, gentil") conscientes del ambiente y con una imagen de la empresa como *mater et magistra* de sus empleados?

En igualdad de circunstancias, sospecho que el pronóstico sería más bien sombrío: a medida que estos tipos extremadamente sensibles se topan con un conjunto de competidores más duros, bellacos machistas que no bromean, que juegan fuerte y a quienes el medio ambiente les importa un rábano, no sería difícil decidir a cuál de ellos apostar. Pero ocurre que las circunstancias no son nunca iguales. Dicho con más precisión, es un error suponer que sólo este cambio tiene lugar mientras el resto del mundo

permanece inmutable. Aquí cabe observar dos cambios. Primero, que la naturaleza de las economías industriales avanzadas está, desde luego, cambiando y cambiando precisamente más y más hacia la "industria del conocimiento". ¿Es posible que el "nuevo capitalismo", con todos sus nuevos pertrechos culturales, sea justamente lo que el doctor económico prescribió? Los teóricos feministas, los ideólogos "verdes" y otros nos dicen, entusiastamente, que así es. Yo, por mi parte, estoy indeciso; esta es, me parece, una cuestión abierta de par en par y de extrema importancia (y, dicho sea de paso, eminentemente investigable). Pero hay que considerar también un segundo cambio: ¿quiénes son los competidores principales de Occidente? ¿Y están ellos cambiando a su vez?

Aquí, una vez más, lo que está sucediendo en Asia Oriental tiene la mayor importancia. Tomemos Japón, el caso más pertinente: hay amplia evidencia de que en esa sociedad se está produciendo un cambio, especialmente entre la generación joven. Hay indicios de un mayor individualismo, más hedonismo, más preocupación por la justicia social y, a la inversa, menos lealtad hacia la organización y menos disposición (en especial entre las mujeres) a tolerar el rigor del sistema japonés. Aquí también tenemos interrogantes empíricas que están abiertas. Esos nuevos valores pertenecen a los jóvenes. ¿Los conservarán ellos a medida que se hagan mayores o bien terminarán por conformarse y convertirse en "buenos japoneses", como sus padres? Y de ocurrir lo primero, ¿será más competitivo a nivel internacional un capitalismo japonés más "bondadoso, gentil"? Aquí se abre un panorama interesante: si tanto Occidente como Japón se ablandan ¿habrá tipos más duros, entre bambalinas, listos para aplastarlos a ambos? ¿Quizás China o India o Brasil entre los gigantes adormilados de la economía mundial? ¿O podrá ser (sueño acariciado de nuestros utópicos) que todos en el mundo van a "verdear" juntos? Lo dudo mucho, pero, como dentista social, seguiré analizando los antecedentes.

Y, desde luego, no sólo en las sociedades industriales avanzadas se están produciendo cambios. Al contrario, es precisamente en los países menos desarrollados donde se usa con más frecuencia la expresión "cambio social rápido". Yo afirmaré que uno de los cambios culturales de mayor importancia en el mundo contemporáneo es la veloz expansión del protestantismo evangélico en el Tercer Mundo: en la mayor parte de Asia Oriental (con la notable excepción de Japón), en el Pacífico Sur, en África subsahariana, y, de manera más dramática, en toda América latina. De este fenómeno se ocupa otro proyecto de nuestro centro de investigación en Boston. Sus hallazgos, que se resumen en el libro de reciente publicación

*Tongues of Fire: The Explosión of Protestantism In Latin America*<sup>1</sup> (Lenguas de fuego: la explosión del protestantismo en América latina), del sociólogo británico David Martin, son asombrosos. No se trata sólo del mero alcance y del carácter masivo del fenómeno: es un auténtico movimiento internacional al que adhiere una cantidad enorme de gente (sólo en América latina deben bordear los 40 millones, cifra que crece a una tasa sostenida y acelerada). De hecho, en el campo religioso, el único movimiento comparable en importancia es el del Islam conservador, si bien su extensión geográfica es mucho menor y sus consecuencias políticas, económicas y sociales son muy diferentes. Lo más interesante del informe de Martin es la profundidad que alcanza la transformación cultural en curso: se trata de un fenómeno de "conversión", en el sentido más cabal de la palabra. Dejando de lado la dimensión religiosa del fenómeno (que, por cierto, es primordial): ¿cuáles son los valores de importancia social a los que se convierten estos nuevos protestantes? Da la impresión que vienen saliendo de las páginas del famoso ensayo de Weber: aquí, en verdad, tenemos la "ética protestante" ¡en virtual estado de cristalina pureza! Tanto así que, al pensar en un lema para el proyecto de Martin, estuve tentado de expresarlo como sigue: ¡Max Weber goza de buena salud y vive en Ciudad de Guatemala! (Para información de ustedes, Guatemala, por los motivos que fueren, tiene la mayor proporción de protestantes de América latina, estimada hoy entre un cuarto y un tercio de la población.)

Si dejamos de lado por un momento nuestras creencias teológicas, políticas, incluso estéticas (y les aseguro que me cuesta hacerlo en este caso), podemos formular una pregunta muy simple: ¿es acaso el nuevo protestantismo bueno para el desarrollo económico de estos países? La respuesta, gústenos o no, es casi con certeza que sí. Lo que aquí vemos es una población bullente, animada esencialmente por los mismos valores que determinaron el surgimiento del capitalismo moderno en su tierra natal; y si bien este movimiento es novísimo y la mayoría de sus adherentes son (todavía) muy pobres, ya es posible observar los primeros efectos "weberianos" en el comportamiento social y económico de esta gente. Hay, por cierto, diferencias significativas entre los protestantes contemporáneos del Tercer Mundo y sus antepasados espirituales del norte. Por un lado, la mayor parte de los nuevos protestantes son pentecostales (de ahí el título del libro de Martin), lo que da origen a una configuración emocional

<sup>1</sup> David Martin, *Tongues of fire: The Explosión of Protestantism in Latin America* (Gran Bretaña, Oxford: Basil Blackwell Ltd., 1990).

diferente, en comparación, digamos, con la cultura más bien agria [*sour*] de la Nueva Inglaterra puritana (aunque no tan diferente de los movimientos de renovación, entre ellos el metodismo, que más tarde endulzaron la acidez del puritanismo). Pero permítanme recordar la hipótesis que propuse anteriormente: alguna especie de "ascetismo intra-mundano" resulta funcional a medida que una sociedad inicia el trayecto del desarrollo capitalista moderno, y no importa mucho cómo se legitime ideológicamente este sistema de valores.

Algunos de ustedes podrían pensar que estoy aquí dando señal de caer en el extremo opuesto del determinismo cultural, en cierta forma de funcionalismo económico (que, dicho sea de paso, es la visión general del mundo que los marxistas comparten con buen número de admiradores del capitalismo). Ya antes tuve que asegurarles que yo no creo que todo comportamiento económico esté determinado por la cultura. Ahora les aseguro que tampoco creo que la cultura esté siempre determinada por los requisitos funcionales de la producción económica. Otra vez sigo en esto a Weber. No soy ni idealista ni materialista histórico; soy, ante todo, un empirista. Los seres humanos creen a veces en aquello que por motivos económicos u otros les resulta conveniente creer. Pero, otras veces, sostienen ideas y valores extraordinariamente inconvenientes y, como viven según estas creencias, sufren consecuencias que van desde la desventaja cultural comparativa hasta la calamidad catastrófica. Me parece que, tomando un ejemplo importante, una comparación atenta de los dos fundamentalismos contemporáneos, el protestante y el islámico, revelaría que los dos se relacionan de modo muy distinto con los requisitos funcionales del desarrollo económico moderno y, sin embargo, ambos están florecientes. Aquí voy a hacer un comentario filosófico al margen: sea lo que fuere la historia, ella no es la marcha de la razón sobre la Tierra. Y no hace falta ser un musulmán piadoso para estar bastante convencido de esta suspicacia.

### III

Quisiera ahora concluir con algunas observaciones sobre el contexto latinoamericano de un análisis de la cultura económica. Lo hago con cierto temor, porque cuando se habla en calidad de afuerino, y especialmente cuando se viene de los Estados Unidos, puede uno ser fácilmente mal interpretado. Mis coterráneos tienen una irritante tendencia a dar clases de moral y consejos políticos en todas partes del mundo; quiero aclarar que yo no comparto esa propensión. También quiero decir que tengo un

sentimiento de cálida afinidad con este prodigioso continente, cuya civilización presenta logros que en muchos aspectos son superiores a los de su vecino del norte; no quisiera insinuar, ni por un instante, que habría que renunciar a estos logros en nombre de tal o cual supuesta necesidad económica. Dicho esto, he aquí mis observaciones:

*Primera observación:* No puede haber ningún análisis fructífero de la cultura económica de América latina (ni, por supuesto, de cualquiera otra parte del mundo) en el marco de la teoría marxista, por modificada que esté. Si alguna vez hubo un sistema intelectual empíricamente falsado, hoy de seguro es el marxismo, y todo intento de aferrarse a él sólo conducirá a distorsiones irremediables de la realidad. Esto lo están reconociendo los pueblos de muchos países, especialmente aquellos que se suponía que eran socialistas o transitaban al socialismo. Dada su reciente historia intelectual, en América latina esto puede tardar un poco más: he tenido la fantasía de que en el año 2000 los únicos marxistas que quedarán en el mundo van a ser tres monjas brasileñas; pero aun en el Brasil, me parece, ya se está propagando la noticia de la muerte de esta singular deidad. (No puedo abordar aquí la peculiar sobrevivencia del marxismo en algunos países como Perú.)

*Segunda observación:* La cuestión del socialismo ha sido resuelta, en el sentido de que hoy está claro que si se persigue el desarrollo moderno no hay más alternativa que el capitalismo. Pero esta comprensión es el comienzo, no el final, de una indagación intelectual multifacética: ahora se trata de saber por cuál clase de capitalismo desea uno optar. Me parece que aquí adquirirán importancia los factores culturales, como ya lo señalé en mis observaciones sobre las insinuaciones de que Occidente debe cambiar para asemejarse más al Japón. Si yo fuera latinoamericano, le asignaría a esta interrogante una prioridad muy alta. No quiero decir con esto que se busque una "tercera vía" imaginaria entre el capitalismo y el socialismo, una idea con la que algunos latinoamericanos han jugado: no existe esa "tercera vía". Pero hay diversas variantes del capitalismo, no todas ellas igualmente concordantes con los valores y estilos de vida latinoamericanos.

*Tercera observación:* Aunque uno rechace los análisis simplistas (como los que han hecho algunos autores norteamericanos), en el sentido de que la cultura ibérica no conduce al desarrollo económico moderno, creo que en verdad se pueden señalar ciertos aspectos de esta cultura, como su centralismo político y su valoración negativa de la empresa con fines de lucro, que han tenido efectos económicos negativos. En particular,

mencionaría aquí la obra de Claudio Veliz, a quien, cualesquiera fueren las críticas que uno pudiera hacerle, no se puede acusar de tener prejuicios "gringos" respecto de América latina. La aclaración de estas herencias culturales tiene aún un largo camino que recorrer, me parece, y es algo que deben emprender principalmente los latinoamericanos, no los historiadores y especialistas en ciencias sociales venidos de afuera.

*Cuarta observación:* Como quiera que haya sido en el pasado, América latina está cambiando y en algunas partes con mucha rapidez. Si utilizamos la poderosa imagen de Veliz, la bóveda barroca de la civilización ibérica se está partiendo y por las grietas están saliendo cosas nuevas de todas clases. Estos cambios exigen urgente y cuidadosa atención. Uno de ellos es la erupción masiva del protestantismo, y es preciso comprender su significado y su impacto. También hay otros cambios. Creo que se puede decir, con mucha objetividad, que Chile es un caso clave para el estudio de todas estas transformaciones, debido a los adelantos económicos, sociales y políticos que se están produciendo aquí. Aunque queda fuera de la región, otro país que se debe examinar con atención en este contexto es España. Un lugar desconcertante de examinar hoy en día para quienes querían sostener que la cultura ibérica no calza bien con el capitalismo moderno. ¿Quién hubiera dicho, incluso cinco años atrás, que hoy España tendría la tasa de crecimiento más alta de Europa? ¿Estuvieron equivocados desde un comienzo quienes tenían esta impresión de la cultura ibérica? ¿O es que ha ocurrido allí una revolución cultural? Nuestro centro de investigación acaba de iniciar un estudio sobre el tema, a cargo de Joan Estruch (sociólogo de la Universidad Autónoma de Barcelona), que se centra en el papel de la Iglesia Católica en los procesos putativos del cambio cultural.

*Quinta y última observación:* Sospecho que una indagación sobre la cultura económica de América latina va a revelar, inevitablemente, ciertas desventajas culturales comparativas. Resulta de la mayor importancia enfatizar una vez más que lo que ayer fue una desventaja, mañana puede ser una ventaja. Esta reflexión tiene importancia respecto de la pregunta macroeconómica que hice antes en relación a la clase de capitalismo que puede congeniar mejor en América latina. Pero se puede hacer la misma reflexión en términos microeconómicos, en particular respecto de la gestión. Aquí hay otro rico campo de investigación en las que podrían llamarse, a grandes rasgos, culturas empresariales comparadas. El problema para el ejecutivo latinoamericano será el de saber cuáles valores y hábitos se pueden apro-

vechar mejor en una empresa económica moderna que pretende ser eficiente y, a la vez, mantener cierto grado de armonía con su entorno cultural.

Permítaseme volver a la metáfora de Ariel y Calibán, a la que aludí al iniciar mis palabras. Ustedes conocen, desde luego, la ideología del "ariellismo", según la cual los latinoamericanos podían verse a sí mismos como criaturas más nobles, en contraste con los rudos bárbaros del norte. Por cierto, era una visión que servía sólo los propios intereses, y su percepción de América del Norte era tan distorsionada como cualquier prejuicio "gringo" respecto de la parte meridional de las Américas. Pese a todo, sin embargo, hay en este cuadro un elemento de realidad, al menos en aquella parte que se refiere a América latina. Por supuesto, hay enormes diferencias entre los países de este continente, pero también hay características comunes distintivas: cierta calidez en las relaciones humanas, capacidad para disfrutar, afición a la retórica, sentido de lo metafísico y otros rasgos que podríamos mencionar. Estas son riquezas culturales valiosísimas. Ellas acrecientan la sinfonía cultural de la humanidad y yo, al menos, no querría tener que prescindir de ellas, así como no querría prescindir del sentido especial de la realidad que se transmite a través de los idiomas que derivan de la Península Ibérica. Para terminar, quiero expresar dos votos para el continente latinoamericano: que haya llegado por fin el momento de un tránsito resuelto hacia el desarrollo económico moderno. Y que en el curso de ese tránsito no sólo no haya pérdida alguna, sino un nuevo florecimiento de una cultura distintivamente latinoamericana. Como dentista social, no creo que alguno de estos dos votos esté fuera de la posibilidad de realización empírica; al contrario, pienso que podemos comenzar a ver adelantos en virtud de los cuales ambos podrán finalmente cumplirse. □