

ENSAYO

LA CULTURA DEL EMPRESARIADO MODERNO*

Brigitte Berger**

En el presente ensayo la autora se propone identificar la raigambre cultural del empresariado moderno, y, desde allí, trazar las líneas de una teoría que pueda dar cuenta tanto de su surgimiento y afiatamiento en países de Europa occidental y América del Norte como también de su reciente advenimiento y potencial en otras regiones.

La mentalidad empresarial que puede considerarse distintivamente moderna, se sostiene, es producto de la interpenetración de valores, conductas y formas de producción específicas que exigen y acentúan, entre otros, el trabajo duro, la frugalidad, el ahorro, la responsabilidad personal, la confiabilidad, hábitos de auto-control e iniciativa personal. Esa constelación particular de valores y prácticas, sin embargo, no tiene lugar en la sociedad como un todo sino que surge primero en pequeños grupos y comunidades; luego, bajo condiciones económicas, sociales y políticas propicias, su expansión e institucionalización

~~**Este~~ Este ensayo corresponde al capítulo 2 del libro de la autora, *The Culture of Entrepreneurship* (San Francisco: ICS Press), próximo a aparecer. Su traducción y reproducción cuentan con la debida autorización.

Socióloga. Directora del Departamento de Sociología de la Universidad de Boston. Es autora de numerosas e importantes publicaciones en revistas especializadas, y, entre otros escritos, coautora de las siguientes obras: *The Homeless Mind Modernization and Consciousness* (Random House, 1973 [versión en castellano de Editorial Sal Terrae, Santander, 1979]), *Readings in Sociology* (Basic Books, 1974) y *Sociology* (Basic Books, 1975).

paulatina e incremental van dando forma a una nueva cultura sobre la cual se erigen la sociedad industrial y el capitalismo modernos. En consecuencia, los cimientos culturales del fenómeno empresarial moderno provienen de las bases de la sociedad: de los microcosmos de familias y comunidades que la conforman.

Investigaciones realizadas en regiones tan distantes y diferentes como el sudeste asiático y América Latina, señala la autora, sugieren la validez de un enfoque cultural para la comprensión del empresariado moderno. Por ejemplo, estudios relativos al notable progreso económico de Hong Kong en las últimas décadas conceden un lugar central a lo que se ha denominado el "*ethos* empresarial de la familia", advirtiéndose la existencia de una estrecha relación entre valores centrales de la familia tradicional china y el auge económico de los últimos tiempos. Tal conexión no sólo viene a refutar la noción extendida en las ciencias sociales de que la cultura familiar tradicional constituye un impedimento para el desarrollo económico sino que subraya, además, la importancia de factores políticos externos en el despliegue de dinámicas favorables al desarrollo. A su vez, en América Latina, estudios como los de Hernando de Soto, David Martín y Cecilia Mariz, entre otros, emprendidos en distintas áreas, indican que los sectores más pobres de la población urbana, obligados a crear nuevos medios de supervivencia, están actualmente exhibiendo valores y prácticas que pueden servir de preámbulo al desarrollo de una sociedad industrial moderna.

Este trabajo tiene tres propósitos: identificar factores culturales importantes que favorecen la emergencia de una forma claramente moderna de empresariado; trazar el contorno de una teoría cultural de lo empresarial suficientemente amplia para integrar distintos enfoques, y explorar las relaciones que existen entre cultura y capacidad de empresa en sociedades distintas de la occidental, incluso en aquellas que jamás han cultivado una tradición empresarial. Esta vasta exploración se apoya en los resultados de investigaciones realizadas en campos diversos y aparentemente desconectados entre sí: la demografía social, las economías del Asia oriental, la migración urbana en el Tercer Mundo, las funciones de los hogares y las mujeres en el desarrollo económico y los aportes de las estructuras mediatas que vinculan las actividades de las personas y los microgrupos, en el nivel micro de la sociedad, con la formación de instituciones sociales en el nivel macro. Afirmaciones de tanta amplitud como las que se formulan en este

trabajo exigen, desde luego, una buena cuota de cautela. En efecto, gran parte de lo que sigue se debe entender como un primer intento de entregar no una teoría integrada y acabada sino algunos elementos para construir una teoría cultural general del espíritu empresarial de hoy.

El estudio de las dimensiones culturales en la acción empresarial

Los economistas, por regla general, han visto en el empresariado uno de los efectos de una constelación particular de condiciones económicas y no una causa del desarrollo de esas mismas condiciones. Incluso economistas de base tan amplia como Albert Hirschman¹ y Alexander Gerschenkron² tienden a disminuir la importancia de la capacidad empresarial con el argumento de que si las condiciones económicas no son favorables no habrá empresariado y las sociedades se estancarán. Pero en cuanto surjan las condiciones de oportunidad económica, sostienen los economistas, aparecerán los empresarios y, a semejanza de un sistema eléctrico, servirán como una suerte de conductor a través del cual la energía se transmite de un punto a otro. En otra analogía, tomada esta vez de la combustión espontánea, los empresarios son los catalizadores que "producen la chispa" para el desarrollo económico. Lo típico es que los deterministas económicos, por extensión, vean todas las expresiones individuales y sociales, incluso los valores, las creencias y la conciencia en general, como funciones de fuerzas externas entre las que destacan las de la economía.

Yo quiero argumentar que tales conceptos acerca del empresariado dejan mucho que desear. Quedándome dentro de las analogías citadas, yo diría que la cultura es el conductor y el empresario el catalizador. Por cierto que esta proposición necesita más esclarecimiento empírico y teórico.

Con frecuencia los economistas no distinguen, en teoría, entre desarrollo económico y modernización. No obstante los dos conceptos, al igual que los dos procesos, son fenómenos esencialmente separados aunque estén claramente entrelazados. Si bien el desarrollo económico tiene una importancia enorme, no es sino una parte del proceso general de modernización que comprende la transformación de la esfera social, cultural

¹ Albert Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (Nueva York: Free Press, 1965).

² Alexander Gerschenkron, "The Modernization of Entrepreneurship", en Myron Weiner, ed., *Modernization and the Dynamics of Growth* (Nueva York: Basic Books, 1966).

y política junto con la de la economía.³ Otros cultores de las ciencias sociales, distintos de los economistas, han reconocido en general que aun cuando se puede superponer un sistema industrial en culturas no industriales, el sistema será siempre extraño y no podrá echar raíces. Tampoco podrá prosperar salvo que ocurran cambios concomitantes, incluso previos, tanto en las estructuras institucionales de una sociedad determinada como en la conciencia de sus individuos.

Algunos ejemplos empíricos pueden servir para ilustrar lo que aquí se debate: el "maná", aquella célebre fuerza mágica que se denomina petróleo, no ha ayudado en forma alguna a acelerar la modernización cultural ni en los países árabes ni en Nigeria. En cambio, la falta de petróleo y de materias primas no impidió en el pasado la rápida transformación de Japón, Hong Kong y Corea del Sur, ni impide que Tailandia o Sri Lanka se modernicen hoy. Del mismo modo, estudios recientes en ciertos países sobre las iniciativas gubernamentales dirigidas a elevar las tasas de alfabetización no han revelado ninguna relación entre el gasto en instrucción y la velocidad con que sube la tasa de alfabetización.⁴

Ejemplos como los anteriores sugieren que no se puede entender la modernización como un producto principalmente de mecanismos económicos, ni la riqueza material como resultado simplemente de mejores condiciones de vida. La modernización exige, más bien, que se la considere como una variable social independiente, con frecuencia preludio del desarrollo económico. La demografía social resulta aquí particularmente instructiva. Los hallazgos de los demógrafos sociales de Cambridge cercanos a Peter Laslett, Alan MacFarlane y Anthony Wrigley pueden servir como puntos de referencia. Sobre la base de una exhaustiva investigación de la historia social de Inglaterra, antes y después de la "gran transformación", estos investigadores, junto con los *annalistes*, en Francia, y los cultores de la historia social en el continente europeo, no sólo han puesto en tela de juicio muchos de los dogmas que los estudiosos han sostenido durante tanto tiempo sino, también, lo que es más importante, han demostrado que la Revolución Industrial de Occidente fue un *efecto* y no una *causa* de ciertos cambios en los patrones de conducta y modos de pensar de los pueblos. La reciente obra de MacFarlane, *The Culture of Capitalism* (1987), hace un aporte de especial importancia a este argumento. El estudio pormenorizado,

³ Myron Weiner, ed., *Modernization: the Dynamics of Growth* (Nueva York: Basic Books, 1966); y Marión Levy, *Modernization: Latecomers and Survivors* (Nueva York: Basic Books, 1972).

⁴ Emanuel Todd, *The Causes of Progress* (Oxford and Cambridge: Blackwell, 1987).

a menudo minucioso, de grupos específicos de la población, en determinados momentos de su existencia, ofrecen un indicio de las complejidades de un proceso en el cual los factores culturales y económicos trabajan en pareja. Al observar en qué medida se interpretan, sentimos la tentación de sostener que la cultura y la economía son "gemelas", que en muchos aspectos una es reflejo de la otra.

Sírvanos de ilustración el estudio de un caso histórico. Pocos resultan más adecuados para demostrar las formas en que interactúan los factores culturales y económicos que la investigación realizada por Rudolf Braun respecto de la transición demográfica en el cantón de Zurich, en Suiza, a fines del siglo XVIII.⁵

La transición misma fue impulsada por la dinámica interna del "hogar protoindustrial, tipo de hogar característico de aquel segmento de artesanos rurales y campesinos ocupados en el sistema casero de producción, vinculado generalmente a la emergente industria textil de la época. La descripción histórica de Braun nos ofrece oportunidades singulares para examinar la relación interactiva entre patrones de conducta, valores, creencias y pensamiento arraigados en la familia, por una parte, y, por otra, el nuevo tipo de actividad productiva que surgió en aquella época. A partir de una constelación especial de preferencias personales y de un sistema de valores que enfatizaba nuevos patrones de individuación (tales como la iniciativa individual, la autorregulación y la autonomía), junto con hábitos de trabajo y de ahorro como instrumentos económicos, surgió una nueva cultura general al servicio por igual del progreso de las familias y de los individuos.

A nivel del individuo, el sistema de producción ofrecía, por primera vez, oportunidades individualizadas para el cortejo, el matrimonio y la creación de una esfera doméstica propia. Además, la formación de un hogar protoindustrial era para muchos la manera de vida apetecida. Como tenía acceso a ella quien quisiera adoptarla, era, en potencia, democrática. Los nuevos patrones de comportamiento y de trabajo, que surgían así de una forma de producción centrada en el hogar, entregaban resultados tangibles con relativa celeridad y llegaron a constituir un modelo que muchos emularían. Cabe señalar que la nueva forma de vida emergente no atraía a aquellos inmersos en las estructuras tradicionales de la vida campesina y tenencia de la tierra. El hogar protoindustrial fue más bien la "opción preferida" de los pobres, de las clases desamparadas del segmento en aquel

⁵Rudolf Braun, "The Demographic Transition of the Canton of Zurich in the 18th and 19th Century", en Charles Tilly, ed., *Historical Studies of Changing Fertility* (Princeton University Press, 1978).

entonces marginal y vagabundo de la población. A nivel estructural, este tipo de producción hogareña promovió un nuevo orden de conciencia y prácticas que, al ponerse en acción en gran escala, fueron precisamente las que sirvieron de preámbulos necesarios a la Revolución Industrial.

Ejemplos como éste indican que el nacimiento de la cultura industrial moderna tiene sus raíces en los valores y prácticas de muchos pequeños grupos domésticos. La sociedad moderna encontró allí su ancla y su motor.

Sería necio, por cierto, negar la influencia que tuvieron en este proceso los factores externos de la producción y la tecnología, así como el derecho y la política. En su magistral obra titulada *Rise of the Western World: A New Economic History*, Douglas North y Robert Thomas detallan muchos de estos factores externos.⁶ Con todo, es importante recordar la conclusión premonitrice de Robert Thomas en su estudio de la transición demográfica: "No fue la industrialización la que cambió las costumbres y los usos en la vida matrimonial, la industrialización simplemente ofreció a un amplio segmento de la población rural la posibilidad material de iniciar nuevos caminos."⁷ Y estos nuevos caminos, podemos añadir, estaban motivados y respaldados por un fuerte sentido de familia (*sentiments of familism*).

Del mismo modo, la influencia de la ética protestante, tan fundamental en la lúcida teoría de Max Weber respecto de la modernización, también es importante. En documentos posteriores —incluyendo las memorias, novelas y panfletos que describen la vida en este período— se destaca la influencia de aquel sectarismo protestante que proporcionó una base moral a la cultura industrial emergente en la Europa protestante. Al recorrer los extensos archivos históricos, surge con frecuencia la tentación de argüir que tiene que haber existido una "afinidad electiva" (el término es de Weber) entre el hogar "protoindustrial y la ética protestante. La pregunta que se presenta aquí es si la propia ética protestante podría surgir únicamente del seno de un hogar del tipo que acabamos de describir, interrogante que Weber pasó por alto. Desde una perspectiva más amplia es plausible argumentar que la ética protestante se instaló firmemente en este tipo de hogares por el hecho de que resultaba inteligible y proporcionaba un sentido de vida a muchos. Y esta ética, una vez que muchos la aceptaron, reforzó las actitudes, los patrones de conducta y los estilos de producción que se habían originado en un concepto de familia (*familism*) de nuevo cuño.

⁶Douglas North y Robert Thomas, *The Rise of the Western World: A New Economic History* (Cambridge: Cambridge University Press, 1973).

⁷Braun, "The Demographic Transition of the Canton of Zurich".

Unidos, nociones relativas a la familia (*familistic sentiments*), la ética protestante y las nuevas formas de producción exigían y destacaban la laboriosidad, la frugalidad, la responsabilidad y la confiabilidad, así como los hábitos de autorregulación e iniciativa personal. Ello alentó los modos cognitivos de cálculo racional, de hacer las cosas por su utilidad instrumental y de equilibrar racionalmente el riesgo justificado contra el mero aventurerismo.

Es legítimo sostener, por consiguiente, que esta mentalidad, nacida de la interpretación del sentido de familia (*familial sentiments*), máximas éticas y actividades productivas, tenía que existir antes que la actividad empresarial pudiese surgir en gran escala.

En un ensayo reciente Gianfranco Poggi⁸ hace un primer intento de vincular el "modo de vida" de un estrato medio-bajo emergente, en las zonas calvinistas de los Países Bajos, Inglaterra, Escocia y Suiza, con desarrollos posteriores, y de identificar esta forma de vida como el catalizador para la transición al capitalismo industrial. Si bien hace falta una investigación mucho más pormenorizada acerca del origen social de los empresarios del siglo XIX, los datos que existen permiten sostener que la capacidad empresarial moderna está enraizada en los valores y prácticas de muchos pequeños grupos en las comunidades provincianas.⁹

Elementos para la construcción de una teoría de la cultura de la acción empresarial moderna

A continuación quiero argumentar que el empresario moderno constituye una derivación del *homo economicus* de la literatura económica. Puesto que los empresarios modernos fueron producto en la historia de nuevas constelaciones del mundo material y de las ideas, y produjeron formas culturales capaces de revolucionar el mundo, podríamos sostener que ellos representan una especie enteramente nueva de empresariado. Por cierto, las actividades empresariales florecieron en períodos anteriores, conjuntamente con los empresarios tradicionales. Hoy día sabemos mucho acerca de los artesanos y mercaderes de los tiempos prehistóricos, de la antigüedad y de las economías tradicionales del bazar en el mundo del Mediterráneo, de Asia y del Cercano Oriente. No cabe duda que algunos, como los príncipes mercaderes del Renacimiento italiano, acumularon

⁸Gianfranco Poggi, *Calvinism and the Calvinist Spirit: Max Weber's Protestant Ethic* (Amherst: University of Massachusetts Press, 1983).

⁹Jean-Francois Bergiere, "The Industrial Bourgeoisie", en P. Kilby, ed., *Entrepreneurship and Economic Development* (Nueva York: Free Press, 1971).

capital, incluso en grandes cantidades. En conjunto, sin embargo, esas actividades empresariales tradicionales no condujeron a la formación de capital entre la población ni al crecimiento económico en general. Comentaristas tan distantes uno del otro como Adam Ferguson y Fernando Braudel describen, en términos casi idénticos, una propensión hacia las actividades económicas por parte de la mayoría de los capitalistas medievales. La mentalidad capitalista tradicional descansaba en la máxima: "La utilidad es utilidad, no importa cómo se adquiera."¹⁰ La actitud hacia el trabajo era de despreocupación y la vida giraba en torno a los días festivos y el goce de "las cosas buenas de la vida", lo que se manifestaba a menudo en conspicuo consumo. Los capitalistas tradicionales más ricos invertían en toda clase de negocios, incluso prestaban dinero, recaudaban impuestos agrícolas y entraban en aventuras coloniales, en tanto que los pequeños comerciantes, traficantes y artesanos, en su mayoría se contentaban, al parecer, con alcanzar una utilidad suficiente que les permitiera a ellos y a sus familias reproducir los niveles materiales de vida a los cuales se habían acostumbrado. Citemos una síntesis más contemporánea del tipo de mentalidad del empresario tradicional: "Pareciera que en la mayoría de las sociedades, durante largos períodos de la historia, una actitud de resignación, con subconsumo de bienes y servicios y al mismo tiempo con sobreconsumo de tiempo libre (...) era la actitud 'natural' del hombre".¹¹

No nos cabe duda que algo ocurrió en Europa en los siglos XVII y XVIII que cambió dramáticamente lo que el historiador holandés Jan Romein denominó "la condición humana común". Buena parte de este cambio tiene que ver con el advenimiento del capitalismo, la aparición de la ciencia y la tecnología en nuevos aspectos de la vida personal y social y la formación de nuevas formas de vida y de pensamiento, primero entre pequeños grupos y poco a poco en la población en general. La manera precisa en que interactuaron estos distintos conjuntos de factores continúa siendo tema de debate aun entre aquellos analistas que toman en serio las explicaciones culturales.

La proposición de Weber

Entre las diversas explicaciones que se dan respecto del surgimiento del mundo moderno, la que propuso Max Weber en su brillante obra *La*

¹⁰Fierre Jeannin, *Merchants of Sixteenth Century* (Nueva York: Harper y Row, 1972), p. 68.

¹¹Karl Helleiner, "The Moral Conditions of Economic Growth", *Journal of Economic History*, 11 (1951) pp. 97-116.

ética protestante y el espíritu del capitalismo puede ser la mejor arma de que disponemos para una primera tentativa de identificar los elementos constitutivos de la cultura de la capacidad empresarial moderna.¹² Al sostener que la ética protestante proporcionó una "condición previa necesaria, aunque no suficiente", para el advenimiento del capitalismo, Weber procuró vincular profundas transformaciones históricas con cambios fundamentales en las motivaciones, conductas y cogniciones del individuo. La doble doctrina de la "vocación" y la "salvación" personales en la época temprana del calvinismo liberaron y encauzaron nuevas energías empresariales. No tendría utilidad recapitular aquí los diversos pasos del argumento weberiano, tampoco podemos entrar en las numerosas discusiones que esta tesis ha suscitado. Quienes deseen informarse acerca del estado actual del debate harán bien en consultar *In Search of the Spirit of Capitalism*, de Gordón Marshall, y *Calvinism and the Calvinist Spirit: Max Weber's Protestant Ethic*, de Gianfranco Poggi, además de la obra de Alan MacFarlane.¹³ Para los efectos de nuestro argumento me limitaré simplemente a resumir los elementos principales de este cambio en la conducta individual.

Singular importancia reviste el cambio en la actitud hacia el trabajo. Bajo la influencia de Calvino, según Weber, el trabajo, que era una técnica para sobrevivir y obtener simplemente una utilidad, pasó a ser una herramienta que el individuo tenía en sus manos para su propia "salvación". A través de este cambio, el individuo se zafó de su incrustación en la familia y relaciones de parentesco y recibe una autonomía nueva. La actividad de trabajo, junto con "sacralizarse", se secularizó y por último se convirtió en un fin en sí misma. Las relaciones interpersonales, en todas las esferas de la vida y en especial en aquellas relativas al comercio, también se transformaron. Dado que los estrictos preceptos del calvinismo exigían honradez absoluta en todos los tratos y ordenaba a las personas que cumplieran sus promesas, se creó una base para que surgieran la responsabilidad personal y la oportunidad de depositar la confianza fuera del círculo familiar inmediato. Todavía más, el individuo debía dar cuenta a Dios de sus actos todos los días. Esta exigencia tuvo una influencia profunda en el mundo de los negocios y hasta quizás fue la cúsante de nuevos métodos de contabilidad. Los historiadores de los sentimientos, como Norbert Elias, han identificado

¹²Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (TK: Unwin 1958 edition) [publicado originalmente en 1905].

¹³Gordon Marshall, *In Search of the Spirit of Capitalism* (TK:TK, 1982); Poggi, *Calvinism and the Calvinist Spirit*; Mac Farlane, *The Culture of Capitalism*.

aquí el origen de la moderna mentalidad de "tenedor de libros" que había de dejar su impronta indeleble en la siquis moderna.¹⁴

Además, surgieron nuevos patrones de conducta individual, con acento en la diligencia, la confiabilidad, la fidelidad y la responsabilidad, los que eran reforzados por los mecanismos de la que hoy llamaríamos "presión de los pares". Puesto que las personas debían cumplir diaria y continuamente las exigencias de su Dios riguroso e implacable, un elemento nuevo de aplicación y lucha se incorporó a sus vidas. Poco a poco este cumplimiento constante de las expectativas adquirió su propia dinámica autónoma.

En cuanto a la sociedad misma, al destacar el "ascetismo interior" del calvinismo, Weber señala cómo el mandato de llevar una vida sencilla y frugal condujo a la acumulación de capital, asimismo muestra cómo los primeros calvinistas, incapaces de tolerar las presiones psicológicas derivadas de la incertidumbre de su salvación después de la muerte, comenzaron a "hacer trampas" a su Dios, y la prosperidad *en este mundo* se interpretó entonces como señal de dicha salvación. Secularizados y vulgarizados aún más con el transcurso del tiempo, el éxito material y la prosperidad llegaron a ser aceptados ampliamente como signos de valía individual.

Así, en el "ascetismo interior" de las primeras "comunidades de santos" del calvinismo, nació una forma de vida consistente con la autorregulación metódica que a Weber le pareció que se adaptaba tan bien a las exigencias del capitalismo "racional" moderno. En calidad de "subproducto impensado" de esta forma de vida, el capital, por primera vez en la historia, creció en gran escala. Puesto que a los individuos no se les permitía abandonarse a los lujos que el capital podía comprar, no les quedaba sino invertirlo y reinvertirlo perpetuamente. A juicio de Weber, las consecuencias de este nuevo sistema moral hicieron posible "la transformación cualitativa y la ampliación cuantitativa" de una forma de vida enteramente nueva, la que a su vez dio forma y significado al desarrollo del capitalismo moderno.

El efecto de la teoría de Weber en las ciencias sociales

Entre los estudiosos de las ciencias sociales que se dedican al análisis cultural del fenómeno empresarial, los psicólogos merecen nuestra atención por un momento, aunque sólo sea para demostrar la necesidad de separar los

¹⁴Norbert Elias, *The Civilization Process* (TK:TK, 1972).

factores psicológicos de la capacidad empresarial de aquellos culturales. En un cuerpo importante de investigación realizada en la línea de David MacLellan, se han podido identificar ciertos factores psicológicos que sirven de sostén al espíritu de empresa.¹⁵ No tengo nada en contra de este tipo de investigaciones. Estipúlese, desde luego, que los individuos poseen energía y motivación en distintos grados. Lo más probable es que estas diferencias surjan de un complejo proceso de socialización en el cual los factores psicológicos, incluso los genéticos, interactúan de diversas maneras con aquellos de la familia y clase social. Sin embargo, es importante tener presente que hacen falta condiciones culturales que den forma y dirección al potencial de cada uno. Los individuos que poseen un alto grado de motivación empresarial en una determinada cultura pueden convertirse en grandes hombres de negocios, pero en otra cultura pueden ser los inventores de una nueva modalidad en el ritual del chamanismo. En ambos casos, a la luz de nuestra analogía anterior, la cultura es la que sirve de conductor y el empresario es el catalizador.

Otros que han investigado la relevancia de los factores culturales en el espíritu empresarial insisten en destacar la importancia de la legitimidad de este fenómeno. Joseph Schumpeter, P. Kilby, Peter Morris y Anthony Somerset, por ejemplo, analizan la necesidad de que exista un clima social favorable para que se despliegue la actividad empresarial.¹⁶ Para algunos, como Gerschenkron, por ejemplo, las élites pueden producir ese clima, y otros, como Talcott Parsons y Neil Smelser, Fred W. Riggs y Everett Hagan, se refieren a la influencia que tienen las expectativas, asociadas a los roles, los valores y las normas en general, en la generación de un clima social que legitime el espíritu de empresa.¹⁷ Todos estos factores culturales, cabría suponer, pueden ser importantes en la creación de una cultura empresarial, pero en aras de la integridad profesional debo decir que la investigación histórica demuestra que el espíritu empresarial ha brotado incluso donde no existe tal legitimidad.

¹⁵David McClelland y David Winter, *Motivating Economic Achievement* (Nueva York: Free Press, 1964).

¹⁶Joseph Schumpeter, *A Theory of Economic Development* (Oxford y Cambridge: Oxford University Press, 1961); P. Kilby, ed. *Entrepreneurship and Economic Development* (Nueva York: Free Press, 1979), Peter Morris y Anthony Somerset, *African Businessman: A Study of Entrepreneurship and Development* (Londres: Routledge, 1971).

¹⁷Talcott Parsons y Neil Smelser, *Economy and Society* (Nueva York: Free Press, 1956); Fred W. Riggs, *Administration in Developing Societies* (Boston: Houghton Mifflin, 1964); y Everett F. Hagen, *The Economics of Development* (Homewood, Ill.: Dorsey, 1968).

Tampoco son concluyentes los resultados de la investigación de la marginalidad, en la que se muestran dos posturas antagónicas. Por una parte, hay quienes señalan, como lo hace Evertt Hagen, que los empresarios suelen proceder de sectores y grupos (religiosos, étnicos, migrantes, y otros) situados en la periferia de sociedades y que históricamente han carecido de una tradición empresarial. Otros, en cambio, sostienen que en aquellas sociedades en que la empresa es una forma de actividad comercial principal, cuando no predilecta, a los grupos marginales, como lo son las minorías raciales y étnicas en los Estados Unidos o los inmigrantes en los barrios pobres de las ciudades del Tercer Mundo, se les niegan oportunidades empresariales. De cualquier manera que se manipulen los datos empíricos, es un hecho que en el primer tipo de sociedades no todos los grupos marginales llegan a ser empresariales, y que en el segundo tipo, como en los Estados Unidos, no todas las minorías son incapaces de poner un pie en las actividades empresariales, como lo señala claramente el caso de los inmigrantes griegos y asiáticos.

Hacia una teoría integrada de la cultura de la capacidad empresarial moderna

Además de las investigaciones analizadas, quienes buscan una explicación cultural de la capacidad empresarial han explorado últimamente otros factores, como la función de las ideologías nacionalistas o la importancia, para el empresario, de obtener el control de los recursos e instalaciones. Es obvio que muchos de estos factores pueden desempeñar un papel en la formación de la capacidad empresarial, y de hecho lo hacen, y toda teoría cultural de la actividad empresarial moderna, que tenga una base empírica, tendrá que determinar la validez individual de cada uno de estos factores. Con todo, el enfoque que proponemos aquí insiste en que todo análisis de casos aislados de capacidad empresarial (ya estén ubicados en la historia o en el mundo contemporáneo, en sociedades subdesarrolladas o industriales avanzadas) tiene que tomar en cuenta la interpretación de factores ideacionales y no ideacionales, entre ellos los de la economía, la tecnología o la forma de gobierno.

Es más, el enfoque cultural que describimos aquí en sus líneas generales es más amplio que lo que sugiere el uso común. Abarca todas las formas compartidas de pensar, crear, comprender y sentir, así como las prácticas de trabajo, de consumo e interacción social en general. De una manera lenta e incremental, los elementos que componen una nueva manera de vivir

se hacen habituales, rutinarios y por último se institucionalizan, siempre que las realidades políticas les permitan desplegarse. Además, las ideas tienen que tener suficiente fuerza como para permitir que los individuos y los grupos trasciendan las limitaciones de tradiciones a menudo sofocantes, así como otros obstáculos en un mundo con frecuencia hostil.

A mi juicio, esta clase de enfoque cultural de la capacidad empresarial es capaz de demostrar cómo el crecimiento económico se desarrolla "de abajo hacia arriba" y no "de arriba hacia abajo". Impulsan el proceso los esfuerzos de los individuos y de sus grupos por alcanzar diversas metas, entre las cuales la utilidad económica y el desarrollo personal compiten con otras. Más aún, de este modo los individuos corrientes, en sus actividades cotidianas, en sus costumbres, prácticas e ideas, crean la base para que surjan otras instituciones claramente modernas que puedan mediar entre ellos y las grandes y distantes estructuras de la sociedad. Las instituciones de las sociedades capitalistas democráticas —como lo expresan las leyes, la educación, la estructura de clases, etcétera— aparecen normalmente como interdependientes y relacionadas "funcionalmente". Hasta aquí me parece que lo dicho es correcto, pero lo que muchas veces se pasa por alto es que todas las instituciones tienen orígenes comunes y que siguen dependiendo de las mismas fuerzas constitutivas que en un comienzo hicieron posible su surgimiento. Con frecuencia también pasan inadvertidas las cuestiones relativas al enraizamiento de todas las instituciones modernas en un sistema moral determinado, asuntos que han preocupado a los observadores de inclinación filosófica, desde Alexis de Tocqueville en adelante. De hecho, hoy hacen estas preguntas varios estudiosos que procuran relacionar el auge del capitalismo en Asia oriental con la ética de Confucio.

En otro plano de análisis, atribuimos el poder perdurable del esquema explicativo de Weber a su capacidad para demostrar cómo la expansión de la que él llamó "racionalidad instrumental", característica del fenómeno empresarial moderno, también impulsó la formación de instituciones distintivamente modernas en todas las esferas de la vida, tanto públicas como privadas. El grado en que las fuerzas de la racionalización, responsables de sacar a los individuos de su fijación en la naturaleza, la religión y la tradición, sigan dando forma a los acontecimientos contemporáneos y futuros constituye el objeto de estudio de ciertos investigadores modernos, en especial de aquellos que reciben la influencia de Hansfried Keller.¹⁸ Muy próximos a este enfoque, Peter Berger, Brigitte Berger y Hansfried Keller en

¹⁸Hansfried Kellner y Frank Henberger, *Hidden Technocrats* (Nueva Brunswick, N. J.: Transaction Press, 1981).

The Homeless Mind: Modernization and Consciousness, procuran identificar elementos de estilo cognitivo que distinguen la conciencia moderna, incluso aquellos que son típicos de la actividad económica.¹⁹ A su modo de ver, la conciencia moderna tiene una acentuada propensión a combinar y recombinar incesantemente los componentes empíricamente accesibles, y a relacionarlos con las actividades empresariales. De esta manera se puede desarrollar un esquema interpretativo que entienda al empresario moderno como un ser impulsado por una actitud mental, que le es característica, de combinar y recombinar diversos elementos de sus actividades para alcanzar fines racionalmente calculados, entre ellos los patrones de interacción derivados intersubjetivamente. Luego, en teoría, es posible aprehender las actividades empresariales modernas como fuentes y portadoras, a la vez, de tipos de "racionalidad instrumental" que son parte esencial de la economía moderna y de su crecimiento.

La cultura de la capacidad empresarial en sociedades no occidentales

Con la certeza que proporciona, como base para la inducción de un enfoque cultural del espíritu empresarial, una serie de casos relacionados históricamente entre sí y tomados de las sociedades europeas occidentales, es poca la confianza que podemos tener en que nuestros resultados puedan ser generalizados. Por este motivo es preciso verificar la validez de la base cultural de la capacidad empresarial en otras culturas también. Para este objeto parece pertinente la centralidad de la familia empresarial china en el marco del éxito económico espectacular de Hong Kong en décadas recientes. De acuerdo con el pensamiento sociológico tradicional, el "familismo" y el desarrollo económico son antagónicos. Clark Kerr y sus colegas, por ejemplo, sostienen que "la familia extendida tiende a diluir los incentivos individuales para el trabajo, el ahorro y la inversión"²⁰ y Edward Banfield, en su apasionante estudio de una comunidad del sur de Italia en los años cincuenta, acuñó la expresión "familismo amoral" para explicar por qué esta comunidad no logró modernizarse ni desarrollarse económicamente.²¹ En cuanto al "familismo chino" propiamente tal, las opiniones de muchos

¹⁹Peter Berger, Brigitte Berger y Hansfried Kellner, *The Homeless Mind: Modernization and Consciousness* (Nueva York: Random House, 1973).

²⁰Clark Kerr *et al.*, *Industrialization and Industrial Man* (Cambridge University Press, 1960).

²¹Edward Banfield, *The Moral Fiber of a Backward Community* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1953).

estudiosos contemporáneos repiten la famosa frase de Max Weber: "las cadenas familiares de la economía", refiriéndose a la China clásica, aunque hay investigaciones recientes, en especial las de Maurice Freedman, que ponen en duda algunas de sus afirmaciones.²² Sea esto como fuere, durante todo el siglo XX las élites chinas han aceptado estas valoraciones negativas de la familia china en cuanto al desarrollo económico. Las élites chinas, comunistas y no comunistas, estaban convencidas de que los valores medulares de la familia —centrados en la solidaridad familiar, la ascendencia patrilineal y el culto de los antepasados, la autoridad patriarcal y la piedad filial *xiao* que exige "obediencia al padre y sumisión y lealtad al Emperador"— eran profundamente antimodernos. El régimen comunista de Mao, en particular, adoptó medidas draconianas para derribar la estructura tradicional de la sociedad china orientada por lazos de parentesco, con consecuencias devastadoras, como hemos visto.

Al observar las realidades empíricas que han aparecido en los últimos decenios en las sociedades chinas de la Cuenca del Pacífico, nos percatamos una vez más de que la vida social no sigue las abstracciones teóricas ni los programas políticos. Gilbert Wong, S. K. Lau y Gordon Redding, entre otros, han sostenido convincentemente al respecto que un *ethos* económicamente dinámico, denominado por Wong "familismo empresarial", es directamente responsable del extraordinario éxito de Hong Kong. Un breve resumen de los interesantísimos resultados de Gilbert (Sin-Lun) Wong, obtenidos tras años de investigación, puede ilustrar lo que encierra este "familismo empresarial".²³

La familia empresarial de Hong Kong

En el *ethos* del "familismo empresarial" de Hong Kong la familia, *jia*, es la unidad básica de producción, del ahorro y de la competitividad económica. Ella proporciona el ímpetu para la innovación y el respaldo para correr riesgos. Este *ethos* no se limita en absoluto a aquel segmento más rico de la población que ya posee empresas familiares, sino que se extiende por toda la sociedad. Cuando hay poco capital físico que desarrollar, los

²²Maurice Freedman, "The Family in China, Past and Present" en Harold Skinner, ed. *The Study of Chinese Society: Essays by Maurice Freedman* (Stanford: Stanford University Press, 1979).

²³Gilbert (Sin-Lun) Wong School of Management, Hong Kong, "The Chinese Family Firm: A Model", *The British Journal of Sociology*, Vol. XXXVI, noviembre 1, 1985; S. K. Lau, *Society and Politics in Hong Kong*, (Hong Kong: The Chinese University Press, 1988); S. Gordon Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlín y Nueva York: Walter de Gruyter, 1990).

jefes de familias menos acaudaladas siempre pueden reunir los escasos recursos de la *jia* y procurar cultivar el capital humano con miras al progreso colectivo. Janet Salaff, por ejemplo, en su estudio de veintiocho familias de clase media y obrera de Hong Kong, observó que todas las hijas que trabajaban contribuían al presupuesto familiar con una parte importante de sus ingresos. Una vez que estas familias habían satisfecho las necesidades materiales básicas (vivienda adecuada y bienes de consumo durables indispensables), "invariablemente se canalizaban más recursos a la educación de los hijos e hijas más jóvenes."²⁴ En Hong Kong, cuando las familias sirven de bancos, como lo han demostrado Gordon Redding y Gilbert Wong, éstos desempeñaban un papel secundario en el aumento de los negocios.

Wong procura trazar la relación entre los valores centrales de la familia china tradicional y el auge de la nueva familia empresarial de Hong Kong. Por ejemplo, el extendido ideal de los chinos de Hong Kong, en el sentido de ser cada uno su propio patrón, de convertirse en empresario independiente, se puede relacionar con las normas de la herencia en el pasado, cuando se reconocía que los hermanos eran independientes y tenían iguales derechos sobre el patrimonio familiar. Si bien en Hong Kong el deseo generalizado de ser independiente conduce a una abundante oferta de empresarios, también produce una escasez de ejecutivos abnegados y dignos de confianza en el mundo de las organizaciones empresariales.

El conocido estilo de gestión paternalista de Hong Kong también se puede remontar a la familia china tradicional. Muchos opinan que la insólita adaptabilidad y facilidad de maniobra de las empresas de Hong Kong se deben a la marcada autocracia de la firma familiar con el padre a la cabeza. Hoy como ayer este patrón rara vez despierta resentimientos, pues se le percibe como algo que incrementa la fortuna familiar en su conjunto. Sin embargo, todos los miembros de la familia participan por partes iguales en el patrimonio familiar. Del mismo modo, se estima que la feroz competencia que se observa en Hong Kong es legado del pasado. La competencia que antes se producía entre familias hoy se produce entre empresas. Wong destaca que la continuación de la competencia china clásica entre familias produce un fenómeno interesante: las empresas familiares del Hong Kong de hoy, como sus homólogos en la historia, rara vez perduran en el tiempo. En consecuencia, casi no existen grupos oligopólicos ni firmas monopólicas que pudieran impedir el surgimiento de otras empresas

²⁴ Janet Salaff, *The Working Daughters of Hong Kong* (Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press, 1982).

personales. Como las barreras que se oponen al movimiento ascendente o descendente en la escala social son escasas, las fortunas familiares parecen surgir y caer con rapidez, y el orden socioeconómico, según la acertada imagen de Hugh Baker, tiene el aspecto "de un caldero hirviendo, en que las familias salen a la superficie sólo para estallar y hundirse otra vez".²⁵ En términos generales, los investigadores concuerdan en que una empresa familiar no dura más de dos y media a tres generaciones, aproximadamente.

Pienso, en consecuencia, que se puede sostener que el "familismo empresarial" de Hong Kong refuta claramente a quienes ven en la cultura familiar tradicional y en las relaciones familiares un obstáculo al desarrollo económico. Al contrario, parece que el problema principal de la familia china no es la inercia económica sino el "exceso de competitividad".

Más allá de lo dicho, las consideraciones anteriores nos ofrecen algunas pistas relativas a la importancia que tienen los factores políticos en el desarrollo de una cultura empresarial. Gilbert Wong, una vez más, sostiene categóricamente que la familia no sólo es una fuerza económica activa hoy sino que ésta tuvo también el mismo potencial en el pasado; pero antiguamente este potencial se veía limitado por un Estado cuya preocupación era el equilibrio entre los factores económicos, ambientales y ecológicos. Algunos analistas contemporáneos han estimado que esta preocupación estaba descaminada, pues encerraba a toda una sociedad en "una trampa de equilibrio de alto nivel". Cuando se eliminaron dichas presiones externas, la dinámica interna de la familia china quedó en libertad. Esta explicación adquiere mayor credibilidad cuando se compara el caso de Hong Kong y de otras comunidades étnicas chinas de ultramar, por un lado, con el de la República Popular China, por otro.

La importancia de los factores políticos en la generación de la capacidad empresarial exige cierto comentario adicional. Hace algún tiempo ya que los especialistas en desarrollo vienen manifestando una propensión a sostener que si los que habían quedado atrás, como China, desean tener éxito hoy, deben centralizar las decisiones económicas y políticas en manos del Estado. En otras palabras, en la situación actual, la planificación, iniciación y realización de actividades económicas dirigidas al desarrollo deben surgir de un Estado fuerte y unificado. En la carrera económica de la posguerra entre diversas comunidades chinas, la República Popular China fue la que más se acercó a este planteamiento y entregó la planificación y ejecución de virtualmente todos los aspectos de la vida económica y política a una apretada red de dirigentes políticos. Para lograrlo, se amordazó la dinámica

²⁵Hugh Baker, *Chinese Family and Kinship* (TK: 1979).

económica de los cien millones de familias potencialmente empresariales, y China es la que se encuentra hoy más notoriamente a la zaga.

Sobre la base de estudios como éste podemos concluir que la modernización y el desarrollo, contra la opinión de muchos estudiosos de las ciencias sociales y expertos que trabajan en este campo, no acontecen en la sociedad como un todo sino a través del tejido de la vida social colectiva y diversificada, y en los microcosmos de familias y comunidades que la integran. Es aquí y no en las juntas de planificación donde tienen lugar las síntesis que producen el cambio. Al mismo tiempo, nos damos cuenta de que es posible destruir las esperanzas de modernización y desarrollo si los elementos necesarios para esa transformación se rigidizan o desaparecen. En condiciones adversas, esos potenciales que existen en cualquier momento en una sociedad se pueden subvertir y su dinamismo volcarse hacia un camino interior, cuando no destructivo.

La cultura de la capacidad empresarial en países menos desarrollados

En los últimos cuarenta años las tres cuartas partes del mundo preindustrial han sido testigos de una explosión urbana desconocida hasta hoy en la historia del hombre. En los últimos decenios, con tasas de crecimiento hasta de 5 y 8 por ciento anual, muchas ciudades del Tercer Mundo han visto duplicarse su población cada diez o quince años. La incapacidad de los gobiernos del Tercer Mundo de hacer que sus países progresen a la misma tasa de estos monumentales cambios demográficos es bien conocida. En sociedades cuyos grados de desarrollo ya se cuentan entre los más bajos, la economía y las estructuras existentes no han sido capaces de absorber una ola al parecer interminable de migrantes. Los gobiernos del Tercer Mundo, sean cuales fueren su color político y la organización de su economía, se han mostrado mayormente hostiles a estos migrantes. En consecuencia, los pobres urbanos se han visto empujados al submundo social y económico. Rechazados y sin apoyo, carentes de recursos y aptitudes, éstos, que son los más pobres de los pobres del mundo, han quedado entregados a su ingenio.

Lo que se aprecia menos claramente en la literatura relativa a la explosión urbana del Tercer Mundo, es el hecho de que los habitantes de las barriadas y favelas de América Latina, de los tugurios de África y de las hacinadas ciudades de Asia han vencido todas las circunstancias adversas, pese a haber quedado entregados a sus propios recursos. Ni siquiera un

visitante casual puede dejar de impresionarse con la energía y la capacidad de adaptación de los pobres urbanos del Tercer Mundo. Más aún, en su lucha por sobrevivir, han generado nuevos patrones de interacción socioeconómica y política y han establecido estructuras sociales rudimentarias que contienen gran potencial para el futuro. La literatura sobre desarrollo y modernización ignora completo la posibilidad de que en el estrato más bajo de la sociedad exista también un *dinamismo macizo, el que puede proporcionar el fundamento social, económico y político* de un futuro más próspero.

Al centro de estas grandes transformaciones están la familia, el hogar y el espíritu empresarial, que nos recuerdan mucho la situación de los otros dos casos que se exploran en este ensayo. Analistas conocedores de los acontecimientos contemporáneos en Chile y el Perú, por ejemplo, sostienen que en la base de estas sociedades existe ya una dinámica en potencia que sólo espera a ser desatada. Uno de ellos, Hernando de Soto, en su obra pionera *El otro sendero*, basada en estudios pormenorizados de los migrantes urbanos y ocupantes ilegales de terrenos en Lima, argumenta con convicción en favor de reconocer el potencial económico de este vasto segmento de la población.²⁶ Datos similares procedentes del otro lado del mundo dan a entender que bajo determinadas condiciones las actividades sociales y económicas de los migrantes en las ciudades del Tercer Mundo, todavía sin estudiar, pueden constituirse en el "motor" de la transformación de sus sociedades.

Pasaré por alto los fracasos y los caprichos de aquellos investigadores que han hecho invisible el potencial empresarial de los pobres urbanos del Tercer Mundo. En dos libros más recientes, *Third World Proletariat?* y *Slums of Hope?*, el antropólogo social Peter Lloyd ha procurado identificar las diversas afirmaciones contradictorias que giran en torno a los pobres de las ciudades del Tercer Mundo. Además, en muchos estudios de migraciones realizados durante el último decenio se ha comenzado a demoler, con lentitud pero sin descanso, un mito tras otro. Por ejemplo, nuevos datos relativos a la cooperación y la confianza mutuas entre los pobres urbanos desacreditan las nociones de "marginalidad" omnipresente que gozaron de popularidad hasta hace muy poco tiempo. Y, dicho sea de paso, parece que estos datos son igualmente válidos en entornos culturales tan dispares como Río de Janeiro, Ciudad de México, Lima, Nairobi, Bombay y Calcuta. Los resultados señalan categóricamente que entre los ocupantes ilegales de terrenos urbanos hay menos rompi-

²⁶Hernando de Soto, *The Other Path* (Nueva York: Harper and Row, 1988).

mientos en las familias, menos frustración, menos apatía, más optimismo y aspiraciones mucho más elevadas que lo que comúnmente se supone, junto con una cantidad mayor de movimientos económicos de lo que se esperaba. Lisa Peattie resume así la regla no escrita de la existencia en condiciones de ocupación ilegal: "Trabajar duro, ahorrar dinero, engañar al Estado, votar por los conservadores si es posible, pero siempre por tu propio interés económico, educar a los hijos para el futuro como seguro para tu vejez".²⁷

Cecilia Mariz y David Martin han explorado el papel que cumple la religión fundamentalista en el progreso de los pobres urbanos de América Latina.²⁸ Sus resultados, en general, apoyan las proposiciones de Weber acerca de las consecuencias de una nueva ética social en ciernes en esas regiones del mundo. En un número cada vez mayor de comunidades, el protestantismo fundamentalista aparece desempeñando una función importante en la naciente "nueva forma de vida". Por extensión, al parecer, esta ética nueva y exigente también sirve para inculcar disciplinas autorreguladoras y aspiraciones que congenian con el surgimiento del capitalismo empresarial.

Ya a fines de los años 80 en ciertos países del Tercer Mundo, hasta el 70 por ciento de la fuerza laboral urbana se encontraba participando en el sector "informal" o "subterráneo" de la economía, el cual, la mayoría de las veces, se basa en el hogar. Un breve resumen de las técnicas de supervivencia típicas entre los pobres urbanos del Tercer Mundo puede resultar ilustrativo y señalar cómo en la intersección entre familia, hogar y actividades productivas se está formando un *ethos* nuevo.

El potencial de los pequeños empresarios urbanos del Tercer Mundo para construir una cultura

Las pequeñas actividades empresariales del sector informal están ancladas a la familia y el hogar. El trabajo familiar se aprovecha al máximo: los niños llevan recados, "cuidan el local", vigilan la carga y descarga. Los parientes de más edad suelen pasar horas sentados vigilando y vendiendo pequeñas cantidades de artículos que son un excedente de la empresa principal. En *Ciñes of Peasants*, Bryand Roberts nos pone en

²⁷Peter Lloyd, *Slums of Hope?*

²⁸Lisa Peattie, "The Concept of Marginality as Applied to Squatter Settlements", MTT Department of Urban Planning, no publicado.

guardia contra la suposición demasiado fácil de que la persona que desempeña una actividad que aparentemente no lucra constituye una unidad económica aislada: "Muchas veces nos parece que los vendedores callejeros, los que ofrecen lavar automóviles, etcétera, ganan poco o nada, y en los estudios de pobreza se les clasifica entre los que viven en extrema pobreza. Son pobres, indudablemente, pero es importante examinar el hogar y no al individuo como unidad de empresa económica".²⁹

Entre los pequeños empresarios del "capitalismo mínimo" de la economía del hogar hay muchas mujeres. Con frecuencia son éstas las que proporcionan las aptitudes empresariales, el trabajo duro, la resistencia y el deseo constante de crear una base estable para la supervivencia y el adelanto de sus propias familias. En tanto los hombres de las ciudades del Tercer Mundo están siempre buscando empleo en la "economía formal", tienen el recurso de la economía hogareña, dirigida por mujeres. Dadas las realidades económicas del Tercer Mundo, ese recurso se necesita con demasiada frecuencia.

Los responsables de las políticas y los economistas han prestado escasa atención en sus modelos al papel económico crucial que desempeñan las mujeres y su contribución a las economías de estas partes del mundo. Es cierto que economistas como Michael Todaro y Gary Becker han procurado establecer modelos que midan los factores que corresponden al hogar. Lo que no han reconocido, sin embargo, es que las actividades económicas de la mujer en el Tercer Mundo no nacen tanto de factores de "actor racional" como de valores relativos a la familia y la vida familiar, los que a menudo, en términos económicos, no resultan tan racionales. Uno de los grandes méritos de la nueva investigación acerca de las mujeres en el proceso de desarrollo está el de haber intentado llenar esta laguna. Pero incluso las feministas no han comprendido la relación familiar que hay en todo esto. Igual que los economistas, ellas se han concentrado en la mujer autónoma aislada, su aporte a la economía y su lugar en ella. Pero la mujer autónoma, que fría y racionalmente se preocupa sólo de su propio interés, es un fenómeno desconocido en el Tercer Mundo.

Querámoslo o no, en el Tercer Mundo, cualquiera que sea la cultura o la situación geográfica, la vida familiar se escribe con letras de molde, especialmente entre los pobres. Las mujeres, y cada vez más también los hombres, saben muy bien que sólo la colaboración de todos los miembros de la familia asegura alguna medida de éxito. La falta de colaboración

²⁹Cecilia Mariz, "The Religious Factor in Economic Development among the Urban Poor in Brazil", Boston University, 1988 (Ph. D. Tesis); y David Martin, *Tongues of Fire* (Londres: Blackwell, 1990).

condena a los individuos a vivir en el margen. En aquellos casos en que las mujeres han expulsado a los maridos del hogar lo han hecho sólo cuando éstos se han convertido en carga y obstáculo para el progreso de la familia.

En lugar de optar por la "liberación femenina", en el sentido occidental de la expresión, la primera preocupación de la mujer del Tercer Mundo es la "domesticación del hombre", porque sabe que sólo esa domesticación permite el progreso de ella y de su familia. Investigaciones como las que han llevado a cabo Cecilia Mariz y David Martin en América Latina apoyan la importancia de una nueva ética doméstica, informada y reforzada por la religión, en los esfuerzos que hace la gente, a menudo extremadamente pobre, por escapar a su suerte.

Preámbulo a la industrialización

Volvamos ahora al tema central de este capítulo, el que gira en torno a la inserción cultural del nuevo tipo de espíritu empresarial que es tan necesario para la formación de la sociedad industrial. Los hallazgos como los del análisis anterior respaldan el argumento de que ciertos valores y prácticas económicas, presentes hoy en algunas partes del Tercer Mundo urbano, pueden servir tal vez de preámbulo a la industrialización. Las investigaciones futuras bien pueden demostrar la validez de la teoría de Arthur Cole respecto de las etapas de la actividad empresarial, la que avanza de lo empírico a lo racional y de ahí a lo cognitivo.³⁰ En este ejemplo, como en las otras ilustraciones que se han dado aquí, en la intersección entre el sentido de familia (*familial sentiments*) y el trabajo surge una conciencia claramente moderna, la cual, si es vitalizada por un sistema ético particular, puede conducir a la formación de una cultura moderna sostenible en lo económico y en lo político. Constituida de este modo, la cultura a su vez puede dar forma a desarrollos subsiguientes en la economía, la política y la sociedad en general.

Un breve bosquejo de algunos de los factores culturales que actúan en la capacidad empresarial en pequeña escala en el Tercer Mundo urbano ilustra a la vez cómo se forjan la comunidad y las instituciones. Como sabemos, para que la cultura industrial eche raíces, tiene que existir en potencia una amplia diversidad de instituciones apropiadas que la apoyen. La pequeña empresa, en contraste con el trabajo de baja calificación en fábricas

³⁰Bryand Roberts, *Cities of Peasants* (Hollywood, Calif.: Sage Publications, 1979).

y minas, parece particularmente apropiada, diría yo, para construir dichas instituciones, si bien rudimentarias. Para prosperar, los pequeños empresarios están obligados a desarrollar toda clase de aptitudes técnicas y sociales. Las aptitudes sociales que deben cultivar son patrones de interacción racionales-instrumentales de corte moderno, en diversos niveles. Algunos de los principales son los patrones de interacción relativos a las actividades comerciales: hay que construir redes de interacción entre empresarios y proveedores, entre vendedores y clientes, entre empresarios y otros actores tanto próximos como distantes. Así el empresario no sólo crea y recrea las estructuras institucionales sino también forma parte de ellas. Impulsado por la necesidad de adaptarse a las exigencias de una economía moderna, las que ya no abarcan solamente las necesidades locales, cada empresario busca con afán información acerca de materias más amplias de tecnología, economía y política. La actitud mental del empresario trasciende los confines clásicos de la familia y la tradición, abre los individuos a la conciencia moderna y les asegura un lugar en la sociedad industrial moderna.

En cuanto a la vida familiar y el hogar, debido a las actividades empresariales entre los miembros del mismo "equipo de producción", marido, mujer e hijos, surgen nuevas formas de interacción, pronunciadamente modernas, las que en sociedades menos desarrolladas pueden servir, en palabras de Bernard Rosen, de "conexión industrial moderna".³¹ El patrón de interacción moderno característico que surge entonces es radicalmente distinto del de las familias inmersas en estructuras tradicionales de parentesco. Hoy existe todo un cuerpo de literatura acerca del "calce interno" entre la familia nuclear compuesta de padre, madre e hijos, y los requisitos de la sociedad industrial moderna.³² En el hecho, las sociedades que tienen en funcionamiento un sistema de familia nuclear bien pueden disfrutar de una ventaja cultural comparativa en los procesos que conducen a la modernización y el desarrollo económico.

Para concluir es preciso entender, desde una perspectiva sociológica, que toda comunidad humana es un tejido de significados compartidos. Si esos significados se institucionalizan, se genera un proceso espontáneo de construcción cultural. Lentamente y de manera incremental las redes de interacción se hacen habituales, rutinarias y se institucionalizan. Las aptitudes necesarias se cultivan sin cesar. La interacción, la participación y

³¹ Arthur H. Cole, "1946 Presidential Address to the Economic History Association", en Hugh G. J. Aitken, ed., *Explorations in Enterprise* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965).

³² Bernard Rosen, *The Industrial Connection* (Nueva York: Aldine, 1982).

las actividades de construcción comunitaria se desarrollan en formas que se dan por sentadas. En condiciones políticas apropiadas, todos estos aspectos conducen simultáneamente a la formación de una cultura claramente moderna y a nuevos métodos de producción. A su vez, estas instituciones modernizadas van a afectar la factibilidad y el ritmo del desarrollo de la sociedad, incluidas la creación de industrias y una economía dinámica. □