

## **COMO COMIENZA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: UNA TEORÍA GENERAL APLICADA AL JAPÓN\***

E. E. HAGEN\*\*

Muchas palabras han sido expresadas y unos cuantos departamentos universitarios han sido combinados a fin de integrar la antropología, la sociología y la psicología, o de reunir a dos de las tres. Las combinaciones departamentales no han sido muy exitosas; las disciplinas han continuado separadas. Sugiero que la combinación de las disciplinas no se producirá a menos que tengan oportunidad para encarar problemas que sólo sean solucionables mediante sus esfuerzos integrados.

He estado estudiando un problema que a mi parecer requiere justamente un enfoque integrado de este tipo para su solución. Al someterse a solución, puede estimular la comprensión de aspectos nuevos de la teoría sociológica y psicológica. El problema es: ¿Cómo comienza el crecimiento económico?

Por crecimiento económico entiendo el incremento continuado del ingreso per capita. Dicho aumento continuado del ingreso per capita se debe al progreso sostenido en las técnicas de producción. Antes de los últimos dos siglos, el progreso técnico sostenido era algo desconocido en el mundo y aun hoy en día en muchos países los métodos de producción permanecen virtualmente sin variación de generación en generación. Pero a partir de 1750 se produjo una transición neta de una tecnología estática o de cambio muy lento al progreso técnico (veloz) continuado entre los pueblos culturalmente relacionados de Europa Occidental, Norteamérica, Australia y Nueva Zelandia, y también en el Japón y la Unión Soviética. El progreso económico reciente en algunos países latinoamericanos sugiere que la transición también se ha cumplido allí. El crecimiento económico es

---

\* Artículo aparecido en The Public Opinion Quarterly, XXII, N° 3, Septiembre de 1958. Versión al castellano de Martín A. Fuchs.

\*\* El autor es profesor visitante de economía del Center for International Studies, Massachusetts Institute of Technology

buscado con ahínco en otras partes, pero no siempre con éxito. ¿Cómo se produce la transición de la tecnología estática al progreso tecnológico continuado?

En el pasado los economistas han tendido a considerar el progreso como natural y a presuponer que el fracaso para progresar se debía a alguna barrera económica peculiar, tal como la necesidad (presupuesta) a un nivel bajo de ingreso de emplear todo el producto de un país para el consumo, impidiéndose así el ahorro necesario para la producción del equipo requerido para progresar. Las teorías no-económicas tendían a establecerse en términos de algún factor clave, tal como la presencia o ausencia de la ética protestante. Creo que actualmente es evidente que estas explicaciones especiales son incorrectas o inadecuadas, que debemos considerar el problema de la transición de la tecnología estática al progreso tecnológico continuado como un caso del problema general del cambio social. Nuestro análisis será entonces más general. En cierto sentido será también más complicado, pero si tenemos éxito podremos incluir una serie de tipos de cambio bajo un encabezamiento general. El propósito de este artículo es exponer algunos elementos de una teoría general de la transición al crecimiento económico de un modo breve y más vale arbitrario, sin argumentación extensa, y luego resumir brevemente la historia del Japón desde 1600 hasta 1868 como un ejemplo de la operación de las fuerzas consideradas en la teoría.

## I

El crecimiento económico requiere que los adelantos técnicos, grandes y pequeños, sean de distribución amplia y recurrente en la economía. El crecimiento no puede producirse debido a la introducción de unos cuantos proyectos centrales grandes. A veces se piensa que el problema del progreso técnico es de naturaleza distinta para los países de bajo ingreso en la actualidad que lo que fue para Occidente, puesto que Occidente tuvo que inventar nuevas técnicas, en tanto que los países de bajo ingreso del presente pueden adoptar sencillamente las que ya existen en Occidente. Este punto de vista es incorrecto. El problema de la adaptación de un método a una cultura distinta sólo difiere en grado del problema de la invención de novo. Como un simple ejemplo de este hecho, considérese el problema de introducir la pala en países asiáticos. En manos occidentales la pala es superior en grado sumo a la azada asiática de hoja ancha para

muchos fines de cavado. Empero la azada de cavado perdura en los países asiáticos, porque la pala no es una herramienta práctica para trabajadores descalzos.

La introducción implica: 1) la producción de zapatos especializados, diseñados de modo que un pueblo acostumbrado a andar descalzo pueda usarlos y trabajar cómodamente; o 2) la adaptación de la pala de modo que pueda ser forzada hacia dentro de la tierra con el pie descalzo sin cortar la planta del pie, pero manteniéndola como una superficie simple que libere fácilmente su carga de tierra; o 3) una elevación general del nivel de vida del país, de manera que el uso de zapatos sea cosa común. Ninguna de estas tres posibilidades pueden ser fácilmente puestas en práctica.

Este ejemplo sencillo es de aplicación general. Solamente la falta de espacio impide citar muchos ejemplos más complejos. El técnico occidental que habla condescendentemente de los asiáticos atrasados puede llegar a un fracaso con crisis de nervios cuando trate de aplicar en una fábrica asiática los métodos de gerencia que resultaron eficaces donde prevalecían las convenciones occidentales en materia de relaciones interpersonales. Repitamos, adaptar es inventar.

## LA ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Una de las condiciones para el progreso tecnológico reside, por lo tanto, en que un número considerable de los habitantes naturales de un país sean innovadores tecnológicos, o sea que dediquen sus energías de modo efectivo al mejoramiento de los métodos de producción. La innovación en general, y en especial la innovación tecnológica, requieren determinadas características de la personalidad. Pero no se puede presuponer con seguridad la presencia amplia en cualquier país dado de estas características de la personalidad (culturas diferentes engendran caracteres nacionales diferentes) y conviene establecer qué características de estructura de la personalidad vienen al caso. Un grado bastante alto de inteligencia ocupa naturalmente un lugar prominente entre ellas, inteligencia que no sea culturalmente adquirida en cualquier sentido sencillo. Pero la inteligencia no es útil para distinguir entre países, puesto que es razonable presuponer que la distribución del factor heredado de

inteligencia en cualquier país es aproximadamente equivalente a la de cualquier otro. Las características de la personalidad que vienen al caso pueden ser resumidas bajo tres encabezamientos: visión del mundo, necesidades y valores.<sup>1</sup>

La expresión *visión del mundo* se toma de la antropología. Se refiere a los presupuestos generalmente inconscientes del individuo, concernientes a la naturaleza del universo físico y social y a su relación con él. El aspecto de la visión del mundo que viene más al caso aquí es el presupuesto de la persona con respecto a su relación con el universo físico. ¿Considera a la naturaleza del universo de modo que al intervenir directamente -p. ej., al elaborar métodos nuevos para la ejecución de un proceso- puede afectar los resultados del proceso? En el hogar norteamericano típico de clase media o baja, por ejemplo, el hombre de la familia da por sentado que si se quema el cable de un aparato eléctrico, lo puede cortar, quitarle el material aislante y practicar una nueva conexión al aparato. La señora de la casa; empero, considera típicamente que un aparato eléctrico es algo misterioso y peligroso y que ella es incapaz de arreglarlo. Esto no se debe a la superioridad intelectual del varón, sino simplemente a que una visión del mundo diferente, generada en la mujer mientras era joven, persiste a través de toda su vida. Una visión del mundo que presupone la capacidad de intervenir directa y exitosamente en los procesos físicos es esencial para la innovación técnica.

Los valores de una persona son sus conceptos de lo que es deseable. De modo más preciso, un valor es una concepción, explícita o implícita, distintiva en un individuo o característica de un individuo o característica de un grupo, de lo deseable que influencia la selección de los modos, medios y fines de acción disponibles.<sup>2</sup> Los valores más importantes que afectan la tendencia a buscar una carrera innovacional son probablemente los siguientes: 1) La sensación de que en la vida, más que la posición social, es el logro personal el que determina el mérito propio y el respeto debido por sus iguales; 2) La actitud con respecto a que ocupación es buena, por

---

<sup>1</sup> Estas tres categorías de características de la personalidad se equiparan aproximadamente con la categorización de Parsons de la orientación de una persona hacia una situación en las tres modalidades de orientación cognitiva, catéctica y evaluativa. No hay, sin embargo, ningún paralelismo lógico o funcional. Los tres tipos de características de la personalidad están coordinados, en tanto que creo que el tratamiento de la orientación evaluativa por Parsons como coordinada con las otras dos no es apropiado.

<sup>2</sup> Clyde Kluckhohn, en *Toward a General Theory of Action* (Parsons and Shils, eds.), Cambridge, Mass., 1954, p, 395.

ejemplo que los negocios o la ciencia son tan dignos como la vida en el campo o la actividad humanística; 3) La sensación de que la actividad manual-técnica es agradable e interesante; 4) Estrechamente relacionado con ello, la actitud de que el conocimiento del funcionamiento del mundo físico es interesante a importante; 5) La aceptación de trabajo que ensucia la piel o la vestimenta. En cada uno de estos cinco casos, la posesión del valor o del grupo de valores indicados es conducente a la innovación tecnológica. La ausencia de la actitud o la posesión de una opuesta la inhibe.

El complejo de necesidades pertinentes es el que motiva en un individuo la consideración inconsciente de sí mismo como actor de un rol en la vida independiente de otras personas y algo separado de ellas -en especial, separado de la imagen paterna que ha introyectado, pero no hostil a ella- y que en ese rol le es grato enfrentar un problema y ejercer sus habilidades para resolverlo. O un complejo de necesidades opuesto lo hace rechazar inconscientemente un rol para sí, tener pánico ante el desapego psicológico respecto de otros, especialmente de la imagen paterna que lleva consigo, y a buscar en la compañía o el poder de otros la solución o la protección frente a problemas. Un complejo de necesidades favorable (el primero) es conducente a la innovación en algún campo pero no necesariamente en la tecnología. Dado un complejo de necesidades favorable a la innovación, aparentemente son los valores de una persona los que determinan en que campo desplegará sus energías.

Las necesidades psicológicas más importantes del complejo son seis: la necesidad de logro, de autonomía, de agresión, de predominio, de afiliación y de dependencia.<sup>3</sup> En aras de la brevedad, los psicólogos acostumbran omitir la preposición y se refieren simplemente a necesidad-logro (o *n log*) y así en adelante. Tales necesidades son componentes tan reales del yo como las necesidades de alimentación, de aire o de protección contra el calor o frío excesivos. El individuo que tiene una cierta necesidad se siente

---

<sup>3</sup> Ver Henry A. Murray and Associates, *Explorations in Personality*, New York, Oxford University Press, 1938, para la exposición estandar sobre la estructura de necesidades. Las definiciones de las necesidades no están rígidamente estandarizadas y las que se dan más adelante no son verbalmente idénticas a las de Murray.

Se debe hacer notar que la estructura de necesidades pertinentes mucho más compleja que la aquí presentada por conveniencia. Indudablemente cada una de las necesidades de un individuo afecta en alguna medida su capacidad para la innovación. Las que aquí se examinan parecen ser las de relevancia fundamental en un análisis preliminar.

inquieto, incómodo, aprensivo o ansioso -en función creciente de la necesidad que siente- si se ocupa en alguna clase de actividad, exteriorizada o mental, que viola la necesidad, y se siente cómodo cuando se ocupa de modo de satisfacerla. Naturalmente puede tener necesidades en conflicto y no poder sentirse cómodo en ninguna situación).

Por necesidad-logro se entiende la necesidad de encarar problemas nuevos sujetos a solución por el ejercicio del intelecto o la habilidad (o sea, selecciones de jugadores no), probándose así repetidamente la capacidad para el éxito. Implica placer en pensar nuevos pensamientos, en descubrir caminos nuevos. La necesidad-autonomía es la de ser independiente de otros, de resistir a la coerción o restricción de las acciones o pensamientos, de evitar el conformismo, de hacer lo que se quiere sin consideración a lo que pueden pensar otros. La necesidad-agresión es la de ser agresivo, de atacar a otras personas con actos, palabras o pensamientos. Una persona con alta necesidad-agresión, al verse inhibida de ser agresiva ella misma, encuentra placer en presenciar las agresiones ejecutadas por otros. Por ejemplo, le resulta más placentero leer noticias de crímenes o deportes que a una persona con baja necesidad-agresión. La necesidad-predominio es la necesidad de ser un líder, de imponer el punto de vista propio, de influir sobre otros para que actúen como desea uno, de controlar a otros. La necesidad-afiliación es la de agradar a los amigos y tener su afecto, de cooperar con ellos, de obtener respuesta en simpatía de ellos respecto del modo de pensar y las actitudes propias. La necesidad-dependencia es la necesidad de seguir a un líder en cuanto, a actos, pensamientos y emociones, de sostener una opinión o una actitud solamente cuando alguna otra persona ha indicado que está bien hacerlo así. Una persona con alta necesidad-dependencia se siente cómoda realizando tareas repetitivas o rutinarias puesto que así se ve minimizada la necesidad de hacer una elección sin saber hasta donde será aceptable.

Como lo sugieren las definiciones de estas necesidades, una persona sólo será un innovador efectivo y consecuente si tiene una necesidad-logro y una necesidad-autonomía bastante altas y una necesidad-afiliación y necesidad-dependencia bastante bajas. En lo que respecta a la necesidad agresión, la situación no es tan clara. Se puede sugerir a modo de ensayo que el innovador requiere alta necesidad-agresión, pero controlada por un conjunto equilibrado de

otras necesidades, de modo que pueda trabajar efectivamente con otras personas. Una persona con necesidad-agresión muy baja no se hará valer frente a otras, en tanto que una persona con necesidad-agresión pobremente controlada no estará en condiciones de trabajar con otros, y en verdad será incapaz de trabajar efectivamente solo, ya que su actividad mental se verá trabada por sus enfurecimientos (que pueden ser inconscientes y no externalizados). Para los tipos de actividad innovacional que requieren la organización de otras personas, la necesidad-predominio es mucho más importante que para los tipos que requieren solamente creatividad individual.

El estudio Freudiano y post-Freudiano del inconsciente ha indicado que la formación de la estructura de la personalidad comienza muy tempranamente en la infancia, y que las constelaciones básicas propias están plenamente formadas a los ocho años de edad, si bien naturalmente todas las experiencias posteriores, y especialmente las de la adolescencia, refuerzan o introducen confusión en estos componentes de la estructura de la personalidad. Es imposible resumir brevemente lo que se sabe de este proceso de formación de la personalidad. Anotaré solamente que las necesidades de cada uno se ven tremendamente influenciadas por las tensiones y ansiedades (o la ausencia de ellas) en el hogar durante los primeros años. Específicamente, son tremendamente influenciadas por las emociones sentidas y las actitudes evidenciadas consciente a inconscientemente, por la madre de uno y por otros, a medida que en los primeros años se ataca los cientos de problemas nuevos que se enfrentan: aprender a gatear, a caminar, a controlar los movimientos del intestino y la micción, a sostener las cosas y manipularlas, como al comer y vestirse, a enfrentar a otros individuos y tratar con ellos, y así en adelante. Durante estos mismos años, y de modo notable durante los años genitales de tres a seis, uno se identifica en las circunstancias psicológicas más sencillas con el progenitor del mismo sexo y adquiere sus valores. Pero se puede rechazar los valores de un progenitor psicológicamente insatisfactorio; en el caso extremo uno puede identificarse con el progenitor del sexo opuesto (presumiblemente en un intento desesperado de obtener aceptación de un progenitor rechazante del mismo sexo); y en diversas circunstancias y en grado variable uno se modelará de acuerdo a otras personas que halla en su ambiente. Los valores, necesidades y la visión del mundo así adquiridos a edad temprana son

singularmente difíciles de cambiar por el conocimiento consciente o por consideraciones racionales más adelante en la vida.

## ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD EN LA SOCIEDAD PRE INDUSTRIAL

Tal vez el hecho más importante concerniente a una sociedad pre-industrial, técnicamente estática, que es pertinente para la teoría del crecimiento económico, radique en que la estructura de la personalidad conducente a la innovación es de una escasez conspicua.

Una sociedad pre-industrial puede ser dividida sociológicamente en campesinos y élite. Por razones que no es necesario resumir aquí, los campesinos no tienden a ejercer gran iniciativa en el proceso tecnológico, y la atención puede concentrarse sobre la élite. El término se refiere aquí a los individuos que proporcionan el liderazgo a la sociedad: el grupo terrateniente, caudillos o jefes militares que controlan el país, junto con el personal profesional de diversos tipos y la burocracia que los rodea y complementa. El poder de la élite en una sociedad pre-industrial proviene de su control sobre la tierra, fuente principal de ingreso, y sobre la gente. Su status depende de su posición, no del logro. Es importante para su status y para la imagen de sí mismos que están diferenciados de los miembros de la clase baja, que trabajan.

En base a estas consideraciones, las culturas de las sociedades campesinas han desarrollado y transmitido a generaciones sucesivas un conjunto de valores, junto con necesidades y una visión del mundo en consonancia, que son notoriamente adversos a la innovación tecnológica. La élite tiene fuertes lazos con la tierra. Considera al comercio con algún desprecio y a los negocios o la industria como actividad inferior, desagradable, pedestre, con una aversión un tanto similar a la que siente un norteamericano del cinturón de templanza por la ocupación del tabernero. Consideran el trabajo sucio como algo indigno, impropio. En consonancia con estos valores, tienen respeto por la vida humanística-intelectual, pero no les interesa la ciencia y no piensan ni remotamente en intervenir en el funcionamiento del mundo físico, o en que puedan hacerlo.

Estas actitudes son indicadas por estudios en lo que puede denominarse sociología profunda en diversas sociedades campe-

sinas. Estos estudios no dan un indicio directo de la estructura de necesidades de los dirigentes de la sociedad, pero estudios psicológicos en una de dichas sociedades indican que su estructura de necesidades es también adversa a la innovación. Al enfrentarse con materiales que les permitían fantasear sin auto-conciencia<sup>4</sup>. los líderes de una comunidad tradicional evidenciaron un fuerte rechazo a colocarse en cualquier rol en una situación problemática o en una interpersonal. En cambio expresaron comentarios difusos no enfocados sobre diversos posibles significados de la situación; rechazaron cualquier actitud que implicara la necesidad de resolver problemas; manifestaron una fuerte identificación con una imagen paterna tradicional; y evidenciaron en general las necesidades descritas anteriormente como adversas a la innovación. No es irrazonable (aunque tampoco es necesario hasta disponer de más pruebas) suponer que esta estructura de necesidades sea típica de la élite de todas las sociedades tradicionales, pues es coherente respecto de sus valores y su posición social.

Estos comentarios referentes a los valores y a la visión del mundo, y por inferencia concernientes igualmente a las necesidades; son aun aplicables a los líderes de élites de países preindustriales que desean consciente y seriamente el desarrollo económico para su país. Lo quieren, pero de modo típico lo quieren por magia . O sea quieren que suceda automáticamente por medio del establecimiento por el estado de grandes empresas modernas ; no esperan dedicar ellos mismos sus energías a un trabajo sucio. (Esto no implica un juicio moral; es de notar que el escritor y el lector típico de este artículo comparten en un grado considerable una serie de los valores de la élite de la sociedad campesina).

De aquí surge que si el progreso tecnológico ha de comenzar (y continuar) en una sociedad tecnológicamente estática, alguna fuerza debe intervenir en la transmisión de la estructura de la personalidad de generación en generación. No es suficiente que aquí o allá aparezca ocasionalmente un individuo con una personalidad marginal ( deviant - diferenciada del conjunto) Con valores y necesidades diferentes. Pues el individuo marginal ocasional será suprimido por la censura de la sociedad. Su vida viola valores aceptados, cuando no los amenaza. Por lo tanto será aislado psicológicamente, aunque no lo sea físicamente. El peso de la

---

<sup>4</sup> Tests de apercepción temática.

desaprobación social puede inhibir sus energías; con seguridad le impedirá obtener cooperación para nuevas empresas y la emulación de su actividad será impedida. Si ha de comenzar el crecimiento económico, es por lo tanto necesario que surja una situación que inculque nuevos valores y necesidades a un grupo de personas. Uno de los problemas principales para una teoría del crecimiento económico es explicar como se produce esto.

## EL PROCESO DEL CAMBIO

No trataré de hacer ninguna sugestión sobre el mecanismo inmediato del cambio de la personalidad de generación en generación en respuesta al cambio en la cultura y en las relaciones sociales. Me abstendré y no meramente por falta de espacio, sino porque esta tierra de nadie situada entre la sociología y la psicología es el África más oscura de las ciencias sociales, y sólo se podría ofrecer las especulaciones más generales sobre los procesos involucrados. Es decir, indicaré las condiciones sociales que, por lo que sugieren fuertemente evidencias circunstanciales, traen consigo los cambios requeridos en la estructura de la personalidad. Por conveniencia adelantaré las hipótesis sociológicas involucradas bajo la forma de cinco leyes. Representan un intento de generalizar a partir de observaciones empíricas no presentadas aquí. La justificación debe descansar aquí en la medida en que forman un sistema coherente y plausible de explicación, y en el grado de compatibilidad que tienen con los hechos de la historia japonesa resumida más adelante.

En primer lugar está la *ley de subordinación del grupo*. Establece que un cambio social mayor, incluso el tipo de cambio social que se analiza aquí, sólo se producirá si algún grupo de la sociedad se considera subordinado. El término subordinado se emplea aquí en un sentido psicológico; no implica necesariamente una subordinación legal. El grupo debe sentir que es mirado desde arriba (despreciado) o que es motivo de discriminación social adversa por parte de los grupos dominantes de la sociedad, y debe sentir que esta actitud es impropia. Esto no es de ningún modo lo mismo que el deseo natural de todo individuo de progresar. Probablemente tal deseo natural no existe. Cuando el sistema feudal en Europa Occidental o el sistema de castas en la India estaban en su apogeo, indudablemente había miles o millones de individuos en bajas

posiciones en la sociedad que daban su status por sentado y no tenían ningún sentido psicológico de subordinación. Es necesario que el grupo sienta que su posición es inapropiada e impropia.

Sugiero que esta sensación de subordinación por parte de un grupo puede surgir en cualquiera de por lo menos tres maneras. En primer lugar, a través de algún desarrollo histórico -por ejemplo la conquista militar o política- otro grupo puede haberse impuesto al grupo en cuestión, desplazándolo a una posición social menos dominante o más baja que la que ocupaba antes. En segundo lugar, a un grupo que migra hacia otro país probablemente no le será acordado en la nueva sociedad un status como el que acostumbraba tener y que siente como adecuado. En tercer lugar, un grupo puede haber aumentado su poder económico, por ejemplo, con operaciones de comercio y banca en una sociedad preindustrial, y durante un largo período puede encontrarse con que su aceptación social no está en proporción con su poder económico.

Otra ley es la del *rechazo de los valores*. Un grupo subordinado, consciente o inconscientemente resentido por la actitud del grupo dominante hacia él, tenderá a rechazar los valores del grupo dominante. Si el grupo dominante o subordinador es un grupo proveniente del exterior, con valores nuevos, el grupo subordinado se aferrará aún más desesperada y compulsivamente a sus valores tradicionales. Tal es claramente la situación en una serie de países coloniales y ex-coloniales. Por otra parte, si el grupo subordinador sostiene valores tradicionales, el grupo subordinado tenderá a rechazar dichos valores. El rechazo puede conducir a los individuos subordinados a cualquiera de varias direcciones. Si el control sobre ellos por parte del grupo subordinador es tan completo y firme que una reacción positiva de su parte carece de posibilidades, pueden caer en la apatía, en la carencia de normas, en la anomia. A menudo se han comportado así los grupos esclavizados. Pueden recurrir a la rebelión armada. Pueden emigrar. Tratando de consolarse con recompensas y posiciones después de la muerte que ya no pueden obtener en esta vida, pueden asignar gran importancia emocional a una religión nueva. Probablemente habrá algún cambio en sus creencias religiosas o en la práctica de las mismas de cualquier modo, puesto que les resultará necesario proyectar sus nuevas necesidades o valores hacia su religión. Pueden dedicarse al estudio de la filosofía o la ciencia, buscando en una comprensión de la naturaleza del universo esa maestría que les es negada en el mundo exterior. Y

finalmente, si las circunstancias externas de la sociedad y de la época son tales que se hace probable alcanzar un poder aumentado y una base para restaurar su status social por medio de la destreza económica, pueden recurrir a la innovación tecnológica.

En tercer lugar está la *ley del bloqueo social*. El grupo subordinado sólo rechazará los valores viejos y actuará de manera marginal (deviant), si le son bloqueados los canales de ascenso tradicionales. En la medida en que por el logro en campos tradicionales -p. ej. caballería, erudición tradicional o arte de la guerra- los individuos de un grupo subordinado pueden esperar de modo realista volver a obtener un status aceptablemente alto en los círculos centrales de la sociedad, estarán dispuestos a mantener (o adoptar) los valores de la misma. En la medida en que puedan volver a ganar acceso a los canales tradicionales de ascenso en status por medio de una actividad temporaria fuera de los canales preferidos -si por ejemplo pueden comprar su acceso a la aceptación total en la clase terrateniente por medio de una carrera temporaria en el comercio-<sup>5</sup> la marginalidad (deviance) sufrirá un corto-circuito. En cierto sentido, el planteo de este principio adicionalmente a la ley de subordinación del grupo es redundante; ya que de existir los canales de ascenso indicados, la designación de subordinado tal vez no sea la correcta para el grupo. Sin embargo, puede ser conveniente anotar este aspecto de la situación como una ley separada; en aras de la claridad.

La cuarta ley es la de *protección del grupo*. En tanto un individuo marginal (deviant) está sujeto a la censura psicológica y social de su sociedad, en caso de que todo el grupo del que es miembro adopte valores nuevos, dicho individuo puede comportarse de modo novedoso y verse al mismo tiempo protegido de la censura de la sociedad mayor por la aprobación de todo su grupo más pequeño. Esta es una de las dos razones por las que la innovación tecnológica o cualquier otro cambio social mayor requieren la subordinación de un grupo, más que tan sólo la de individuos aislados. (La otra razón es que un progreso tecnológico continuado razonablemente rápido requiere la actividad concomitante de un número considerable de individuos más que la de un individuo ocasional aquí y allá).

La quinta y última ley es la de *liderazgo no-ajeno*. Una sociedad no practicará su acceso al crecimiento económico a menos que siga

---

<sup>5</sup> Con respecto a esta influencia en la China, ver Marion Levy, Jr. *Contrasting Factors in the Modernization of China and Japan* en *Economic Growth: Brazil, India, Japan* (Kuznets, Moore, and Spengler, eds.), Durham, N. C., 1955.

como un todo la iniciativa del grupo marginal (deviant) que ha iniciado exitosamente el progreso tecnológico, de modo que el progreso tecnológico continuado se difunda ampliamente. Esto no se producirá si el grupo es tan ajeno que sus valores y prácticas, precisamente por tratarse de sus valores y prácticas, son rechazados por el grupo interno ( in-group ), o sea la sociedad más amplia. Esta es sin duda la razón por la que el liderazgo económico e intelectual de los judíos no ha sido seguido en muchas sociedades por el resto de la sociedad. Probablemente esta también es la razón por la que ninguna sociedad colonial ha iniciado el progreso tecnológico continuado mientras era una colonia y en efecto, hasta el momento actual de la historia universal, ni a los cien años o más después de haberse independizado. La India es posiblemente una excepción, pero en su compleja historia la India tuvo muchos casos de subordinación de grupo y evidenció tendencias hacia el progreso tecnológico antes de llegar a ser una colonia británica. Sólo si el grupo innovador es una parte valiosa de la sociedad ésta seguirá su liderazgo, y se incorporará al progreso tecnológico continuado y ampliamente difundido y, por ende, al crecimiento económico.

En aras de la brevedad he expuesto estas leyes de manera disyuntiva. Una exposición más exacta indicaría que la influencia de cada una es una cuestión de grado. Cuanto mayor es el grado en que prevalece la situación indicada, tanto más favorable es para el crecimiento económico.

## LA IMPORTANCIA DE LAS CIRCUNSTANCIAS EXTERNAS

Resumiendo, entonces, si los desarrollos históricos dan origen a un grupo social subordinado, si el grupo subordinador tiene valores tradicionales, si las circunstancias externas se presentan de modo de hacer de la innovación económica un camino promisorio para reconquistar status, y si el grupo subordinado que innova tiene una valuación favorable en la sociedad, entonces el crecimiento económico puede estar en condiciones de comenzar. Las circunstancias externas merecen un comentario. Incluyen en primer lugar la presencia de una base suficiente de conocimiento científico y técnico, de modo que sean posibles frecuentes innovaciones futuras. Se puede decir que en Occidente ha existido una base suficiente

desde la primera síntesis física de Galileo y Newton<sup>6</sup> y que esta base, ahora grandemente aumentada, está actualmente a disposición de cualquier sociedad del mundo que se vea motivada a buscarla. La existencia dentro de una sociedad del conocimiento técnico y científico es en parte una causa y en parte un resultado de una visión del yo con lo capaz de operar en el universo físico. La segunda circunstancia externa está dada por la disponibilidad de capital para su uso en empresas marginales (deviant). En general esto implica el desarrollo de una clase comerciante a lo largo de un período previo considerable. Los valores de la clase terrateniente, siempre que no esté subordinada, no la inclinan a ahorrar para invertir en tecnología nueva.

En tercer lugar, debe haber suficiente libertad socio-política como para permitir la actividad marginal. O replanteando esta aserción, cuanto mayor sea la represión socio-política, tanto más intenso y difundido tendrá que ser el descontento antes de que pueda pasar a la acción. Cuanto mayor sea la diversidad de intereses en la esfera gubernamental (polity), menos violenta ha de ser la represión. En la medida en que la iglesia y el estado están separados de manera que la iglesia no constituya el sostén incondicional del tradicionalismo, en la medida en que se hayan desarrollado ciudades con intereses en discordancia con los de la clase terrateniente, en la medida en que se hayan desarrollado el individualismo y los patrones de relación interpersonal que Parsons denomina universalismo y especificidad -según el grado de evolución de estas instancias tanto menor tensión será necesario acumular para que la transición se produzca. En las sociedades que son políticamente más monolíticas, o que tienen menos diversidad de intereses para hacer jugar recíprocamente, el derrocamiento del gobierno puede ser una parte necesaria del proceso. Inglaterra es naturalmente un ejemplo del primer conjunto de condiciones y el Japón un ejemplo del segundo.

Finalmente, cuánto más favorable sea la situación económica, tanto más será conducente al progreso tecnológico. La importancia del surgimiento de alguna oportunidad económica especial no debe ser exagerada; virtualmente en todas las sociedades nacionales existe la oportunidad del incremento económico por medio de innovaciones

---

<sup>6</sup> Alfred North Whitehead, *The First Physical Synthesis*, en *Essays in Science and Philosophy*, New York, 1948.

tecnológicas bastante simples. Pero otra condición importante que viene al caso es la formación de una sociedad nacional. Cuando las relaciones económicas se ven en gran medida circunscriptas por la comunidad local, aun cuando exista nominalmente un estado nacional, las oportunidades económicas también se ven muy limitadas.

Para concluir, se hará notar que los principios previamente expuestos están sujetos a la aserción de que son tan relevantes para el crecimiento económico controlado centralmente y dirigido por el gobierno como para el crecimiento vía la empresa privada. Por ejemplo, la historia de Rusia se ajusta aparentemente al patrón social expuesto; y hay evidencias sugestivas de que la estructura de la personalidad del tipo previamente descrito como favorable al crecimiento es bastante abundante en la Unión Soviética, y que una gran medida de iniciativa individual se ha ejercido en las fábricas soviéticas para cumplir con las metas de los planes sucesivos.

Esta presentación sintética, con poca argumentación o exposición de pruebas, no puede naturalmente hacer justicia al cuerpo de teoría que debe ser formulado y ensayado si se ha de comprender la transición de la tecnología estática al progreso tecnológico continuado. Resume un cuerpo de argumentación a ser presentado en mucha mayor extensión por el autor en otra parte. Sin embargo, la exposición resumida de las hipótesis indica aquí al menos un marco de referencia organizado para la teoría. Como tal puede resultar de interés. La historia del Japón durante el período Tokugawa proporciona una ilustración de la aplicación de dicho marco teórico de referencia. La aplicación se presenta en la sección restante del artículo.

## II

El acontecimiento que se toma convencionalmente como mojón inicial de la modernización en el Japón es la Restauración Meiji de 1868, pero las raíces de la modernización se hallan varios siglos más atrás. Podemos comenzar convenientemente el relato con la toma del Poder nacional por el clan Tokugawa a comienzos del siglo diez y siete.

El orden social en el Japón de esos tiempos puede ser descripto vagamente como feudal. Cada señor feudal (o *daimyô*) encabezaba

un *han* o clan (sin parentesco de sangre con él). Cada uno tenía su banda de guerreros o samurai. Los samurai, que abarcaban desde los *daimyô* hasta algunos que vivían en condiciones de pobreza, constituían la nobleza del Japón. Los campesinos recibían su tierra en tenencia del *daimyô* y le debían lealtad. Los comerciantes, por acomodada que fuera su situación, permanecían socialmente al nivel de los campesinos y artesanos, sino más bajo. Un comerciante, aun siendo rico, no podía llegar a samurai ni aun a campesino, pues no podía comprar ni título de nobleza ni tierra. En el ápex de la pirámide estaba el Emperador. Su guardia personal constituía su única fuerza armada. Su poder era simbólico, no físico.

Durante el siglo diez y seis y a principios del diez y siete Portugal, Francia, Holanda a Inglaterra habían estado avanzando permanentemente alrededor de la India y hacia el Pacífico. España había tomado las Filipinas. El Japón sólo se salvó porque estaba más lejos que todos y porque no parecía ofrecer mucho botín ni en materia de comercio ni en recursos naturales. A través de los contactos de los marinos mercantes japoneses, los Tokugawa tenían plena conciencia del acercamiento de los europeos y de su poder y su falta de escrúpulos.

El *daimyô* Tokugawa Ieyasu, con ayuda de una serie de *daimyôs* aliados (o Fudai), había establecido su hegemonía sobre todo el territorio del Japón, salvo las áreas más apartadas, alrededor del 1600. En 1603 obtuvo del Emperador el título de shôgun y de allí en adelante los Tokugawa ejercieron una dictadura militar. Durante el período 1603-1651, Ieyasu y sus sucesores Hidetada e Iemitsu pusieron en práctica una serie de medidas destinadas a congelar al Japón en el molde social existente y perpetuar el gobierno de la familia Tokugawa, y montaron un sistema administrativo detalladamente elaborado para hacerlas cumplir. Un cierto número de señores se agregó a la alianza con los Tokugawa en 1603, pero muchos señores poderosos no se aliaron y permanecieron potencialmente hostiles. Las medidas de los Tokugawa estaban enderezadas en primer lugar a mantener a estos señores de afuera ( outside ) o, empleando el término japonés, a los *daimyôs* Tozama, para siempre en su situación inferior. Cuando alguna ocasión o pretexto lo permitía, los Tokugawa acusaban a un *daimyô* Tozama demasiado poderoso de deslealtad, lo ejecutaban, desplazaban a su hijo a comarcas más alejadas de Tokyo y colocaban en sus tierras a uno de los *daimyô* Fudai.

Para evitar un cambio social que pudiera perturbar el status quo, emitieron una serie de reglamentaciones prohibiendo que persona alguna cambiara de ocupación. Reducían el potencial económico de un *daimyô* Tozama que estaba prosperando requiriéndole en nombre del shôgun que asumiera la responsabilidad por una obra pública costosa -el mantenimiento de una sección de la carretera nacional, la fortificación de un puerto, etc.

Para impedir que el Emperador llegara a constituir el foco de una alianza hostil, los Tokugawa lo aislaron. En tanto establecían su propia corte en Tokyo, dejaron al Emperador y a su corte en Kyoto, lo rodearon y sólo permitían el acceso a él a través de intermediarios Tokugawa, que eran portadores de los mensajes para adentro y de las respuestas hacia afuera.

Entre estas medidas domésticas para mantener su poder, el *Sankin-Kotai* era la que coronaba el conjunto. Se trataba de la exigencia de que la esposa y los hijos de cada uno de los *daimyôs* vivieran en Tokyo bajo la supervisión de los Tokugawa, y de que el *daimyô* mismo mantuviera su residencia allí un año de cada dos. El propósito principal del *Sankin-Kotai* era naturalmente tener rehenes contra la rebelión. Empero, en combinación con la ubicación lejana de los cuatro *daimyôs* Tozama más importantes -en la punta más alejada de la isla principal de Honshu y en las islas más alejadas de Kyushu y Shikoku- también se trataba de imponerles grandes gastos que los mantuvieran pobres.

El peligro restante de una brecha en el muro parecía residir en la entrada de potencias extranjeras. Para evitar la alianza con extranjeros por parte de los grupos hostiles en Japón los Tokugawa tomaron medidas para suprimir todo contacto con ellos. En 1613, en base a un informe de que misioneros católicos estaban conspirando para comprometer a España en el Japón o por temor a que pudieran tratar de hacerlo, Ieyasu ordenó su expulsión. Procediendo a una supresión inexorable entre 1614 y 1625, él y Hidetada extirparon virtualmente la Cristiandad visible en el Japón.

En 1633 Iemitsu prohibió a los japoneses que salieran del Japón sin permiso de los Tokugawa, bajo pena de muerte si así lo hacían y volvían. Tres años más tarde ordenó salir del país a todos los comerciantes extranjeros, excepto unos pocos chinos, holandeses y portugueses. Más tarde excluyó a los portugueses. Supervisó estrechamente a los chinos y confinó a los holandeses a un puesto de comercio en Nagasaki, en la isla de Kyushu. Luego una serie de

órdenes excluyeron a todos los extranjeros del Japón, excepto un número limitado de comerciantes holandeses y chinos, y estudiosos holandeses. Iemitsu y sus sucesores mantuvieron a los holandeses en Nagasaki en parte para obtener las importaciones deseadas y también en parte deliberadamente para tener un canal de información con respecto a Occidente. Un funcionario japonés escribía: Para defendernos de los bárbaros, debemos conocerlos a ellos y a nosotros: la manera de conocerlos está dada por los estudios holandeses.<sup>7</sup>

Con estas y otras medidas los Tokugawa perpetuaron con éxito su gobierno hasta 1868; pero, paradójicamente, con estas medidas se puede decir que comenzó la modernización del Japón. El Sankin-Kotai produjo un tremendo incremento en los viajes y en el comercio internos. Tokyo, Kyoto y Osaka se transformaron en grandes ciudades y se desarrolló el comercio necesario para proveerlas. El continuo aumento del gasto originó una inflación continuada. Con algunas interrupciones, los precios aumentaron durante los dos siglos y medio del período Tokugawa sin interrupción.

Una causa importante del gasto intensificado residía en la presión social que obraba sobre cada *daimyô* para que indicara por la pompa de su manera de viajar de y hacia Tokyo y por el esplendor de su residencia en Tokyo el nivel encumbrado de su posición. Para cubrir sus necesidades financieras, los *daimyôs* y sus seguidores trataron de aumentar con éxito la productividad de la producción de arroz y también desarrollaron productos para el mercado nacional. Pero los *daimyôs* gastaban más allá de sus recursos, por mucho que éstos crecieran. Trataban de cubrir la tirantez financiera de tres maneras: pidiendo prestado a los comerciantes, exprimiendo a los samurai y arrancándole más a los campesinos.

Las deudas de los *daimyôs* a los comerciantes crecieron de modo acumulativo y el ingreso, la riqueza y la influencia de los comerciantes crecieron. En la última mitad del siglo diez y ocho algunos de ellos pudieron violar con impunidad la prohibición respecto del cambio de ocupación, y compraron de los samurai o de campesinos ricos sus posiciones como intermediarios terratenientes. Algunos comerciantes obtuvieron movilidad para sus hijas. En tanto hubiera constituido una desgracia para un samurai casarse fuera de su clase, unos cuantos

---

<sup>7</sup> Thomas C. Smith, *Political Change and Industrial Development in Japan: Government Enterprises, 1868-1880*, Stanford, 1955, p. 2.

comerciantes ricos lograron que un samurai les adoptara una hija, que era casada unos pocos meses o unas pocas horas más tarde con otro samurai, presumiblemente en aras del beneficio financiero tanto del marido como del padre adoptivo. Pero a pesar de su nuevo poder económico, los comerciantes eran aún socialmente inferiores y sólo hallaban un lugar cuando su poder financiero hacía imposible excluirlos.

Los *daimyô*s aumentaban las tasas y tributos a los campesinos con cualquier pretexto. El nivel de vida de los campesinos se deterioró progresivamente durante la última mitad del siglo diez y ocho y la primera del diez y nueve. Las revueltas campesinas se hicieron sorprendentemente frecuentes. Constituyen un testimonio tanto más vívido de la situación extrema a que habían sido llevados los campesinos, pues eran tan inconcebibles en la cultura japonesa que en ocasiones los líderes campesinos se rindieron voluntariamente a la sentencia de muerte después de la revuelta, habiendo sabido por adelantado que, si bien la protesta era imperativa, este resultado era inevitable para los líderes.

A medida que el comercio creciente y la red de comunicación en expansión redujeron la dependencia de cada familia de la comunidad local, las instituciones locales se deterioraron. Los campesinos ricos, una clase especial que había llegado a poseer tierras en semi-independencia de las pretensiones feudales *daimyô*, eran los líderes de sus comunidades. Se encontraron con que su función social estaba decayendo. Buscando un sustituto, se dirigieron hacia la educación, especialmente en el arte del gobierno y de la guerra. Educarse era una violación a las reglamentaciones Tokugawa que definían su lugar en la vida, pero hallaron fácilmente a estudiosos empobrecidos que les enseñaran. De este modo, a mediados del siglo diez y nueve había un grupo considerable de campesinos ricos instruidos mucho más allá de los límites de su posición tradicional.

A medida que empeoraba la situación financiera de los *daimyô*s, consideraron necesario reducir sucesivamente los estipendios que pagaban a sus samurai. Fueron aprobadas leyes sucesivas de ayuda a los samurai, pero el deterioro de su posición persistió. Algunos abandonaron su posición social y se convirtieron en *ronin*, o caminantes. Algunos deambulaban literalmente, en bandas errantes; otros iban a un pueblo o a una de las ciudades comerciales y, si bien allí se ganaban la vida de alguna manera, eran caminantes espirituales, hombres que han abandonado su lugar predestinado en

la vida. Las causas no eran puramente económicas. Los señores de algunos samurai habían sido ejecutados por los Tokugawa. Otros habían abandonado a señores que apoyaban a los Tokugawa.

Ya habían llegado malos tiempos para los samurai mucho antes de estas angustias financieras. En razón de la pax Tokugawa habían perdido su función tradicional. Algunos de ellos se habían transformado en administradores civiles de sus *daimyôs*. Algunos llevaban una vida ceremonial desprovista de sentido. En la última parte del siglo diez y siete, muchos se entretenían en estudiar el modo de vida de la élite descrito en los estudios chinos tradicionales.

Luego creció lentamente un movimiento en pro de los estudios holandeses y se transformó en una marea creciente. Los holandeses de Nagasaki enseñaron a muchos penosamente el idioma holandés, lo que les permitió tomar contacto con el conocimiento europeo. Antes de 1800 se habían preparado ya gramáticas holandesas y diccionarios holandés-japonés, se abrieron escuelas holandesas y fueron traducidos muchos libros o partes de libros. Trataban de física, matemáticas, geología, geografía, astronomía, navegación, metalurgia, ingeniería, táctica militar, medicina, gobierno y otros temas. Más adelante fueron instaladas escuelas importantes para el estudio de los libros bárbaros solamente una por los Tokugawa, varias por los clanes exteriores. En la primera mitad del siglo diez y nueve fueron establecidos laboratorios para poner en práctica en escala piloto los procesos descritos en los libros científicos. Algunos procesos metalúrgicos piloto fueron ejecutados con la única guía de los textos occidentales, a saber sin ningún consejo de ayuda técnica. Luego fueron establecidas empresas a plena escala -una fundición de mineral de hierro-; uno o más hornos de reverbero y una fundición de hierro para colar, entre otras piezas, cañones. El énfasis se ponía en la metalurgia y en el armamento.

Probablemente no sea fantaseoso sugerir, si bien se trata solamente de una conjetura de mi parte respecto de sus motivaciones inconscientes, que los samurai se veían fuertemente atraídos hacia tales estudios porque los occidentales eran guerreros poderosos. El estudio de la fuerza occidental constituía un sustituto simbólico del poder desvanecido del samurai. Más adelante, su relación con la defensa del Japón se hizo cada vez más clara. La amenaza al Japón proveniente de Occidente creció. Durante la primera mitad del siglo diez y nueve Rusia y las potencias occidentales hicieron una serie de

pedidos al Japón, que éste rechazó dificultosamente. Buscando las fuentes de la fuerza occidental, los samurai se estaban preparando para ejecutar lo que a los ojos occidentales se presenta como la más noble de sus funciones históricas, la defensa del Japón.

Al promediar la primera mitad del siglo diez y nueve, estas diversas fuerzas que operaban en pro del cambio habían originado tensiones casi insoportables en la sociedad japonesa. La desintegración del orden social se hizo cada vez más evidente. Los comerciantes los campesinos y los samurai estaban abriendo brechas en los viejos muros sociales. Los *daimyôs* Tozama estaban royendo las restricciones que les habían sido impuestas. Los Tokugawa eran cada vez menos capaces de gobernar.

En esta coyuntura crucial de la historia japonesa apareció nuevamente una potencia extranjera, cuya fuerza no podía ser negada. En 1853 el Comodoro Perry apareció en la bahía de Tokyo y anunció que volvería al año siguiente para obtener un tratado comercial. Reapareció con cuatro pequeños barcos de guerra, con los que si quería podría haber bloqueado el puerto y hambreado a la ciudad. No fue necesario. Los Tokugawa firmaron un tratado que abrió dos puertos al comercio norteamericano y limitó el poder del Japón para regular el comercio. En 1857, el cónsul norteamericano, Townsend Harris, negoció un acuerdo ulterior que expandió el comercio y otorgó extraterritorialidad a los norteamericanos acusados de crímenes en Japón. Otros países occidentales exigieron y obtuvieron tratados comerciales similares al concertado con los Estados Unidos.

El Japón se salvó de un desmembramiento como el de China, tal vez debido a las condiciones reinantes en otras partes, p. ej. el surgimiento de Alemania, la guerra civil en los Estados Unidos y la revuelta en la India tenían ocupadas a las potencias extranjeras. Por estas razones el Japón también tuvo tiempo para efectuar un gran debate interno sobre la manera apropiada de responder a la agresión extranjera.

El grito de los Tokugawa era: Abrid los puertos y ayudad a los Tokugawa . Puede ser interpretado con el significado siguiente: No tenemos fuerzas como para resistir a los extranjeros. Prepararse para la resistencia implicaría drásticos cambios sociales que deben ser evitados. Por lo tanto no tenemos otra alternativa que abrir los puertos. El grito de la oposición, Lealtad al Emperador. Repeled a los bárbaros , era mucho más que un slogan emocional.

Significaba: Debemos adquirir la fuerza necesaria para repeler a los bárbaros. Para hacerlo se requiere una acción social drástica. Restauraremos la posición del Emperador, preservando así un lazo simbólico con el pasado. Y reuniéndonos alrededor de él, volteemos a los Tokugawa, a fin de que podamos realizar la tarea de efectuar los cambios necesarios. Al comienzo del año 1868 los Tokugawa rindieron formalmente el mandato de gobierno al Emperador, sin lucha militar, y las nuevas fuerzas se hicieron cargo del gobierno.

¿Quiénes constituían los dos bandos? Tras los Tokugawa estaba la mayor parte de los *daimyôs* Fudai; los comerciantes ricos que temían la pérdida de sus préstamos y sus fuentes de ingreso en caso de que las alteraciones sociales perturbaran la posición de los *daimyôs*; y sin duda muchos que simplemente temían el cambio. La oposición era conducida por los cuatro principales *hans* Tozama: los Satsuma, Choshu, Tosa a Hizen. Pero se veían apoyados subrepticamente por los samurai de nivel inferior y por los campesinos ricos de *hans* Fudai, por algunos comerciantes y aun por los líderes de algunos de los *hans* muy amigos, los *hans* con parentesco de sangre con los Tokugawa. Los líderes de los *hans* Tozama estaban irritados por su posición política subordinada. Los samurai y los campesinos ricos estaban ansiosos por devolver un significado a sus vidas, los comerciantes deseaban obtener un status social en proporción a su poder económico. Todos los cinco grupos tenían motivaciones profundas, no sólo en sus frustraciones personales, sino también en el deseo de terminar con la humillación del Japón. E indudablemente su impulso hacia el poder y a la acción se vio apoyado por un amargo apremio de parte de todas las clases por restaurar el orgullo de la nación.

Los nuevos líderes políticos vinieron principalmente de los cuatro *hans* Tozama y eran samurai de nivel inferior. En una media docena de años eliminaron los principados e ingresos de los *daimyôs*, establecieron un gobierno central con un poder penetrante generalizado y grandes ingresos impositivos, y comenzaron la industrialización del Japón. Durante la generación siguiente, cada vez más dirigentes económicos nuevos provenían de la clase samurai. El Japón inició ese notable período de rápido adelanto tecnológico que ha continuado hasta el presente. Por reacción a las humillaciones que habían sufrido, los nuevos líderes soñaron al Japón como al líder del mundo, y lo condujeron por un camino que terminó en la 2ª Guerra Mundial.

Esta historia puede ser resumida, en los términos teóricos presentados en la sección I. La subordinación social de grupos de élite -supresión política de los *hans* Tozama, presiones crecientemente insoportables sobre los samurai, decadencia de la posición de los campesinos ricos y supresión social continuada de los comerciantes en tanto ascendían fuertemente en poderío económico- -había avanzado en un período de dos siglos y medio. Mientras crecían estas tensiones sociales, seis a ocho generaciones de la élite subordinada experimentaron una ampliación tremenda de su experiencia. Esto debe haber alterado fundamentalmente su visión del mundo y su estructura de necesidades. Adquirieron considerable experiencia en el manejo de los cambiantes asuntos económicos y se vieron expuestos a un curso de educación cada vez más efectivo en la ciencia y tecnología occidentales, que su frustración psicológica los indujo a asimilar entusiastamente, tanto por su importancia simbólica como por su valor real. La misma frustración hizo que rechazaran los valores viejos, preparándolos para hallar estímulos en carreras que violaban esos valores. Al mismo tiempo eran minadas las bases de la estructura de clases sociales y por ende la capacidad de los Tokugawa para imponer el status quo.

Luego toda la nación fue humillada. La naturaleza de la humillación dejó en claro que el progreso tecnológico era el único camino posible a la restauración de la dignidad nacional, en momentos en que la situación interna hacía evidente que la destreza económica ofrecía la mayor oportunidad a los grupos subordinados. Porque ofrecían fuerza, y porque constituían un grupo nativo digno de honra, la nación los siguió. Con todas las circunstancias en favor, el Japón dio comienzo al progreso tecnológico continuado.

Sin las tensiones sociales no se hubiera dispuesto de nuevos líderes ansiosos por producir un cambio. Sin la experiencia nueva introducida por el Sankin-Kôtai y el desarrollo económico relacionado con él, no podrían haber estado capacitados para el liderazgo económico. Sin las frustraciones psicológicas que impulsaron' a los samurai a los estudios holandeses, no habrían poseído las bases científicas y técnicas para el adelanto tecnológico rápido.

Con estas condiciones, la agresión extranjera desencadenó el progreso tecnológico tan certeramente como si hubiera estado planeado. Sin la agresión extranjera indudablemente el progreso económico también habría tenido lugar, pero de modo vacilante y con profundas divisiones internas a su respecto.

No hay ninguna razón para suponer que el desarrollo de países actualmente subdesarrollados será estrechamente paralelo al del Japón. En realidad, obviamente no será así, porque sus culturas y su estructura social difieren de las del Japón. Pero es razonable sostener que, a menos que su propio progreso histórico produzca tensiones, actitudes e incentivos que en un sentido muy general sean similares a los que aparecieron en el Japón, estos países no tendrán acceso al crecimiento económico.

## RESUMEN

El autor considera al crecimiento económico como problema útil para el trabajo de investigación interdisciplinaria en ciencias sociales. En una primera sección expone una teoría para explicar el comienzo del crecimiento económico a raíz del (indispensable) progreso tecnológico continuado, indicando las condiciones de estructura de la personalidad necesarias para ello y las situaciones de naturaleza sociológica que rigen el cambio de dicha estructura. Señala la importancia de las circunstancias externas para dar una base suficiente para el proceso de cambio. En la segunda parte, el autor aplica el marco teórico presentado a la historia del Japón durante el período Tokugawa, señalando que los orígenes de la modernización del Japón se hallan a principios del siglo diecisiete.

## SUMMARY

The author discusses economic growth as a useful problem for interdisciplinary research work in the social sciences. In a first section he states a theory to explain how economic growth begins through (indispensable) continuing technological progress, showing the conditions of personality structure necessary for it and the sociological situations which bring about the change of said structure. He notes the importance of external circumstances to provide a sufficient basis for the process of change. In the second part, the author applies the theoretical framework presented to the history of Japan during the Tokugawa era, showing that the roots of modernization in Japan lie at the beginning of the seventeenth century.