

# Pautas urbanas de interacción social: modelos de Lima y Ciudad de México versus el tipo ideal de Georg Simmel

## Urban Patterns of Social Interaction: Models of Lima and Mexico City versus Georg Simmel's Ideal Type

**César R. Nureña**

Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú

Contacto: cesar.nurena@unmsm.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0002-3290-7948>

### RESUMEN

Con base en el caso de Berlín a fines del siglo XIX, Georg Simmel sostiene que la sobreexposición del individuo a estímulos del medio urbano moderno, sumada a la despersonalización y racionalización de la vida bajo la economía monetaria, operan para producir un tipo de sujeto ciudadano caracterizado por una actitud individualista, indiferente y reservada que privilegia el lado intelectual. Este modelo conceptual ha sido empleado en estudios urbanos en América Latina, donde sin embargo predominan tipos sociales muy distintos. Este trabajo presenta observaciones etnográficas y de fuentes diversas acerca de algunas pautas culturales de interacción social en Lima y Ciudad de México, con un enfoque en las concepciones sobre el tiempo y los modos cotidianos de gestionar los acuerdos. Se muestra así que, en estas urbes, el tipo social predominante es aquel que valora la reciprocidad, amabilidad y calidez en las relaciones sociales, y que en variados ámbitos actúa guiado por afectos, sentidos e ideales tradicionales, contrastando en estos y otros aspectos con el arquetipo de Simmel. Partiendo de esta comparación, se plantea una discusión acerca de cómo el uso descontextualizado y acrítico de esquemas teóricos puede contribuir a la reproducción de prejuicios y estereotipos sobre los latinoamericanos.

**Palabras claves:** Estudios urbanos; Concepción del tiempo; Puntualidad; Relaciones cotidianas; Antropología urbana; Estereotipos.

### ABSTRACT

Based on the case of Berlin at the end of the 19<sup>th</sup> century, the German sociologist Georg Simmel argues that individual's overexposure to influences from modern urban environment, in addition to depersonalization and rationalization of life under monetary economy, operate to produce a type of subject characterized by an individualistic, indifferent and reserved attitude that enhance intellectual traits. This conceptual model has been used in Latin American urban studies, where, however, the predominant social types are very different. This paper presents ethnographic observations and materials from various sources about some cultural patterns of social interaction in Lima and Mexico City, with a focus on conceptions of time and the everyday ways in which people manage agreements. Thus, it is shown that, in these cities, the predominant social type is one that values reciprocity, kindness and warmth in social relations, and that in various fields acts guided by affections, senses and traditional ideals, contrasting in these and other aspects with that archetype that Simmel formulated to characterize urban people from an industrial society. On this basis, it is discussed how the decontextualized, uncritical and normative use of theoretical schemes can contribute to the reproduction of prejudices and stereotypes about Latin Americans.

**Keywords:** Urban Studies; Conception of Time; Punctuality; Everyday Relationships; Urban Anthropology; Stereotypes.

## 1. Introducción<sup>1</sup>

El sociólogo alemán Georg Simmel, en su ensayo de 1903 titulado “La metrópolis y la vida mental”, argumentaba que una suma de influencias en las grandes ciudades modernas opera para la constitución de un tipo de individuo urbano con rasgos mentales notablemente distintos de los que caracterizan a los habitantes de espacios rurales o de grandes ciudades de épocas pasadas. Para este autor, las diferencias del urbanita moderno frente a otros tipos de sujetos se deberían a su sobreexposición a nuevos estímulos sensoriales ciudadanos, junto con el cálculo, despersonalización y racionalización de la vida y el trabajo impulsadas por la economía monetaria, factores que propiciarían una actitud individualista, indiferente y reservada que privilegia el lado intelectual.

No obstante, si observamos las características sociales, culturales o “psíquicas” de quienes viven en las ciudades latinoamericanas más modernas y densamente pobladas de hoy, podemos advertir que aquel tipo de individuo urbano que nos presenta Simmel es más bien *atípico* en las grandes urbes de América Latina, donde, en contraste, el tipo de sujeto predominante es el que valora la reciprocidad y calidez en las relaciones sociales (antes que los intercambios despersonalizados), y que en variados ámbitos de su vida tiende a actuar guiado por afectos, sentidos e ideales colectivos que se resisten a ser desplazados por el cálculo y la racionalidad de la economía monetaria. De ello dan cuenta variados estudios que destacan la importancia que muchos latinoamericanos le otorgan a la cordialidad, amabilidad y cortesía en sus interacciones cotidianas, incluyendo la personalización del trato, las emociones y la etiqueta social tradicional (Ateca-Amestoy et ál., 2014; Díaz-Guerrero, 1959; Duarte, 2011; Randall, 2018).

Respecto a esas diferencias, es preciso tener presente que Simmel formuló su modelo con base en las condiciones del Berlín de fines del siglo XIX, al calor del despegue de la Revolución Industrial germana y cuando la ciudad experimentaba un notable crecimiento demográfico: de tener unos ochocientos mil habitantes en 1871, cuando se establecía como capital del nuevo Imperio Alemán unificado por Prusia, pasó a albergar cerca de dos millones en 1900 (Reulecke, 1977). En América Latina no existen casos de desarrollo industrial que hayan alcanzado

la profundidad, envergadura y significación de lo ocurrido desde aquellos años en Berlín ni en otras ciudades industriales europeas y norteamericanas.

Sin embargo, el modelo de Simmel ha sido empleado en los marcos teóricos y analíticos de numerosos estudios urbanos en América Latina. Hay quienes, por ejemplo, trazan paralelismos entre situaciones que él describe en Berlín y fenómenos emergentes en ciudades latinoamericanas (Santos, 2008), en tanto que otros apelan a su esquema conceptual al proponer interpretaciones de diversos sucesos y cambios sociales observables en estas urbes. Así, en un estudio de los imaginarios urbanos en Buenos Aires, Ciudad de México, São Paulo y Río de Janeiro, Jeremy Smith (2021, p. 132) ha sostenido que estas urbes “se convierten en ciudades de la mente metropolitana, como argumenta Simmel”, donde “la intensidad de la experiencia del colectivo anónimo se vuelve un *habitus* metropolitano compartido” (traducción propia).

Por su parte, Ramiro Segura y Josefina Cingolani (2020) equiparan ciertas actitudes de desconfianza y rechazo que algunas personas experimentan en sus interacciones en la ciudad de La Plata, asociadas con la inseguridad urbana y la discriminación clasista, con la postura intelectualista y de reservada indiferencia del berlinés simmeliano, aun cuando el modelo de Simmel no se ocupa en principio de la inseguridad y la discriminación. Y estos autores, además, aluden a la actual proliferación del uso de *smartphones* y aplicaciones de pedidos comerciales presentándola como un símil de la generalización del uso de relojes de pulsera en el Berlín de 1900. Esto último, sin embargo, respondía para Simmel a la necesidad de precisión en los tratos cotidianos y a la integración de la puntualidad entre los rasgos de personalidad del urbanita, mientras que se puede dudar de que un efecto análogo se haya producido en las poblaciones urbanas latinoamericanas con la popularización de los *smartphones*<sup>2</sup>.

De tal forma, el propósito de este trabajo es analizar y comparar el esquema de Simmel con algunas pautas de interacción social reconocibles en Lima y Ciudad de México. Para ello, presento en primer lugar la caracterización del urbanita berlinés, concretamente en las maneras de concebir y gestionar el tiempo y los acuerdos, y la contraste luego con los casos de América Latina.

Para delinear los casos recurro a observaciones etnográficas que realicé en Lima y Ciudad de México. Mis datos de esta última urbe provienen de una estadía académica de posgrado que realicé allí en los años 2013 a 2014. Por intereses propios de mi formación como antropólogo, aproveché dicha estancia para ocasionalmente observar comportamientos y discursos urbanos de personas locales y extranjeras, prestándole atención a las similitudes y diferencias con respecto a los de mi experiencia previa de socialización en Lima. Registré mis observaciones e interpretaciones en un diario de campo etnográfico, y recuperé luego algunas notas que había tomado años atrás, en 2010, cuando llevé el curso de Antropología urbana dictado por el profesor Jürgen Golte en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, además de recuerdos significativos de cara a la exploración. Complementariamente, analicé una suma de fuentes escritas y audiovisuales referidas a particularidades culturales urbanas de las dos ciudades (fuentes académicas, periodísticas y contenidos de internet, varias de las cuales aparecen citadas más adelante en este trabajo). Luego, analicé estos materiales empleando criterios del método comparativo etnológico.

Así, mediante la contrastación y análisis de los contenidos, códigos y prácticas que se despliegan en Lima y Ciudad de México en una serie de interacciones cotidianas, muestro que en ellas opera una lógica subyacente guiada por afectos, consideraciones morales y representaciones sociales que remiten a valores colectivos culturalmente arraigados y apreciados en América Latina.

Finalmente, luego de comparar las señaladas pautas de interacción, desarrollo una discusión acerca de cómo distintas definiciones culturales inscritas en las relaciones sociales pueden entrar en tensión con dos diferentes ideales de racionalidad —una social, tradicional y jerárquica, versus otra económico-capitalista—, conflicto del que resultan espacios y ocasiones para la formación de prejuicios y estereotipos sobre los latinoamericanos.

## 2. El urbanita moderno en la teoría de Georg Simmel

En su texto de 1903, Simmel presenta lo que él ve como los rasgos del berlinés “promedio” de aquel tiempo, quien encarnaría un tipo de racionalidad

particular adquirida en general por el habitante ciudadano moderno e inducida por las influencias de su entorno. Analicemos punto por punto a qué se refiere, enfocándonos en el tópico del manejo del tiempo y los acuerdos en el marco de las relaciones sociales. Según el autor, en la gran urbe moderna la economía monetaria propiciaría que todos los elementos de la vida del individuo urbano adquieran:

1) una nueva *precisión*; 2) una *certeza* en la definición de las identidades y de las diferencias; [y] 3) una *falta de ambigüedad* en los pactos, tratos, compromisos y contratos. Externamente esta tendencia hacia la precisión se ha realizado a través de la difusión universal de los relojes de pulsera. (Simmel, 1988 [1903], p. 50; énfasis agregado).

Se aprecia aquí que cuando Simmel alude a la “precisión” no se refiere únicamente a la claridad en los mensajes intercambiados (“falta de ambigüedad”), sino también a la gestión racional del tiempo, lo que desde luego incluye la puntualidad. Debido a la gran variedad y complejidad de las relaciones y negocios del sujeto urbano moderno, “sin la más estricta de las *puntualidades* en sus promesas y servicios toda la estructura se disolvería en un caos inextricable”; desde esta óptica, la necesidad del berlinés de ser ordenado, cumplido y puntual “está dada por la integración imperativa de un agregado muy grande de personas con intereses diferenciados en un solo organismo altamente complejo” (Simmel, 1988 [1903], p. 50; énfasis agregado). Es decir, la densidad y diversidad poblacional en la gran ciudad hace necesaria la imposición de un orden normativo y temporal en las relaciones. Y agrega Simmel respecto al tiempo y los acuerdos que:

Si únicamente los relojes de Berlín se desincronizaran por tan sólo una hora, las comunicaciones, la vida económica de la ciudad toda se derrumbaría parcialmente por algún tiempo. Amén que un factor meramente externo, las grandes distancias, traería como consecuencia que toda espera y toda cita rota resultasen inaudita e insoportable pérdida de tiempo. De esta forma la técnica de la vida metropolitana es sencillamente inimaginable sin una *integración puntualísima de toda actividad y relación mutua al interior de un horario estable e impersonal*. (1988 [1903], p. 50; énfasis agregado)

Como “la economía monetaria y el predominio del intelecto están intrínsecamente conectados”, el sujeto metropolitano gestiona su “trato con los hombres y las cosas” desde una mirada “intelectualista” y calculadora (mientras que en pueblos y pequeñas ciudades la norma serían las “relaciones emocionales profundas”; Simmel, 1988 [1903], p. 48). Puesto que la economía llena la vida de la gran ciudad con operaciones de cálculo, peso y determinaciones numéricas, su habitante, “en vez de actuar con el corazón, lo hace con el entendimiento”. Así es como

[...] juzga a sus abastecedores y a sus clientes, a sus sirvientes domésticos y, algunas veces, aun a las personas con las que está obligado a tener relaciones sociales. Estas características de la *actitud intelectual* contrastan con la naturaleza de los pequeños círculos, en los cuales el conocimiento inevitable de la individualidad necesariamente produce un tono más cálido de comportamiento. (Simmel, 1988 [1903], p. 49; énfasis agregado)

Vemos aquí que los vínculos sociales de tipo más “cálido” (emocionales y amicales) se restringen al ámbito de los “pequeños círculos” de familiares y amigos más cercanos. Con otras personas, las relaciones pasan más por evaluaciones del intelecto. Además, la intensa proximidad de la gente en las ciudades provocaría comportamientos caracterizados por actitudes impersonales, reservadas y de indiferencia basadas en el hastío (o actitud *blasé*).

Esta disposición mental de los metropolitanos entre sí puede ser designada, desde una perspectiva formal, como reserva. Si uno respondiese positivamente a todas las innumerables personas con quien se tiene contacto en la ciudad... uno se vería atomizado internamente y sujeto a presiones psíquicas inimaginables. [...] el núcleo de esta reserva externa no es sólo *indiferencia* sino —y esto en un grado mayor de lo que uno cree— que contiene una ligera omisión, un *rechazo y extrañeza mutuos*... (Simmel, 1988 [1903], p. 53; énfasis agregado)

En este enfoque, las aversiones mutuas y distancias emocionales (“antipatía latente”) favorecerían el desarrollo del individualismo y la libertad personal.

No sobra reiterar que Simmel nos presenta aquí un tipo ideal. No sostiene que los individuos sean todos así en la gran ciudad, sino que allí la gente tiende predominantemente a mostrar esos rasgos. De hecho, anota que “los tipos voluntariosos de personalidad — caracterizados por ‘impulsos irracionales’— no son por ningún motivo imposibles en la ciudad”, pero los ve más bien como marginales o infrecuentes (1988 [1903], p. 51)<sup>3</sup>.

### 3. Lima y Ciudad de México: concepción y manejo del tiempo y los acuerdos

El sujeto urbano racionalista, metódicamente calculador, puntualísimo y de afectos reprimidos mostrado en el apartado previo, es un personaje más bien raro en el paisaje social de las mayores urbes latinoamericanas de hoy, aun cuando estas superan varias veces en población al Berlín de 1900 (cerca de 14 millones de habitantes en Lima, y 22 millones en la zona metropolitana del Valle de México, la aglomeración urbana más grande del mundo), y se encuentran en países con economías capitalistas o “monetarias”. Desde luego, en ellas hay también individuos que se asemejan al modelo de Simmel, pero difícilmente se les podría señalar como los latinoamericanos *típicos*. Veamos los casos de comparación.

Según el psicoanalista Jorge Bruce (2014), la “idiosincrasia” peruana presenta como un rasgo “clásico” una cierta tendencia a dejar las cosas sin definición, irresueltas, en el limbo de la incertidumbre, lo que se puede graficar con la pregunta: “¿Cierro la puerta al salir o la dejo abierta?”, ante lo cual el peruano “típico” respondería: “Júntala nomás”. Es decir, “Ni fu ni fa. Ni chicha ni limonada. No te digo que sí, pero tampoco que no. Tú verás. Hablamos” (en el lenguaje coloquial peruano, “hablamos” suele significar “hablamos después”, o “después vemos”). Nótese aquí el contraste con la enorme importancia que el berlinés promedio le otorga a la “precisión” y la “falta de ambigüedad” en el trato cotidiano.

Para el caso de México, numerosas fuentes advierten que los códigos de etiqueta social en ese país, y en su capital específicamente, incluyen formas diversas y complejas para evitar decir que “no” de manera directa en muchas situaciones de interacción social. Un asesor mexicano de negocios para empresas estadounidenses decía, por ejemplo (en un blog):

Fue una hora de presentaciones en la que mis compatriotas mostraron mucho interés e hicieron bastantes preguntas. Al terminar, el ejecutivo mexicano... dijo: “Mañana les llamamos a ver si ya cerramos el trato”. Ya solos, el norteamericano al frente de la negociación me dijo: “¡Nos fue muy bien! ¡Mañana cerramos el trato!”. Y tuve que darle la mala noticia. En mexicano, “mañana” sólo quiere decir “hoy no”. Y lejos de ser una garantía de un sí, es casi una garantía de un no. Y así fue. Mis compatriotas dijeron “mañana” otra vez al día siguiente, y al siguiente y así sucesivamente hasta que los norteamericanos se dieron por vencidos. Dijeron que no sin decir que no. Una de las particularidades de nuestro “dialecto” local mexicano es que no sabemos decir que no. Hemos desarrollado un gran vocabulario alternativo para nunca tener que dar una negativa. *Evitar el “no” es nuestra manera de ser amables* y de darle un tono positivo a nuestra comunicación. Dentro de lo posible, siempre preferimos evitar un conflicto, disgusto o confrontación. (J. Escobedo, “Las negativas del mexicano”, 14 ene. 2014<sup>4</sup>; énfasis agregado)

La clave está aquí en lo que se dice sobre una “manera de ser amables”. Precisamente, en la sociedad mexicana se valora mucho la cordialidad, la amabilidad y los “buenos modales” en las relaciones cotidianas. Esto lo tienen presente no solo los propios mexicanos, sino que lo reconocen también muchos extranjeros que han visitado o viven en México, o que han conocido a mexicanos emigrados (como los de la etnografía de Robert Redfield [2008] en Chicago: “Todos eran amistosos, bien comportados y decentes”).

Entonces, es en relación con estas representaciones de amabilidad que deben evaluarse los mensajes verbales y no-verbales de las interacciones sociales, independientemente del sentido literal o la “precisión” de las palabras o los actos. Todo ello desde una concepción del tiempo en la que el presente tiene un valor en sí mismo. Apreciar esas interacciones en su dimensión ritual ayuda a comprender que la importancia de dicho presente reside en su densidad simbólica: como momento y espacio en el que se transmiten conceptos a través de códigos de “amabilidad”, “cortesía” y “buenos modales”, mientras que el futuro pierde relevancia, por ejemplo, cuando se gestionan acuerdos o compromisos.

Ayer, M. (una compañera colombiana del postgrado) me dijo cuando almorzábamos: “¿Has notado que acá en México la gente tiene como una dificultad para decir que no, y más bien dicen que sí a todo?”. Yo le dije que sí lo había percibido. Luego, por la noche, fuimos a la casa de otra compañera de la universidad. En una conversación grupal, D. (una amiga mexicana) nos propuso a varias personas ir juntos a visitar un sitio arqueológico cercano a la ciudad el sábado siguiente. Quienes estaban presentes le dijeron que sí irían, excepto yo, que le respondí que no estaba seguro de si podría ir. Entonces ella me miró con sorpresa, sonrió y me dijo: “Tú dime que sí, aunque después me digas que no”. Cuando le reiteré que no podía comprometerme aún, me volvió a decir: “Solo dime que sí, aunque después me digas que no”. Ya en otro momento, mi amiga colombiana — que participó en esa misma conversación — me dijo, ya a solas: “¿Ya ves? Es lo que te decía más temprano: no les gusta que les digan que no”. (Diario de campo etnográfico [DCE], 16 mar. 2013)

Conversé hoy con una profesora española que tiene ya varios años viviendo en México. Ella me contó una de sus primeras experiencias al llegar al país. Resulta que, en una conversación con varios amigos de su esposo (mexicano), alguien les propuso verse el siguiente fin de semana para salir juntos a divertirse. Pero llegado el día acordado, y cuando ella se encontraba ya vestida y lista para salir, su esposo le hizo notar que aquella invitación “no iba en serio”, y que cuando alguien propone hacer algo, lo usual es que los demás digan que sí solo por cortesía. (DCE, 19 feb. 2014)

Desde el enfoque que propongo, esta resistencia a dar respuestas negativas (o la proclividad a dar respuestas positivas) es tan solo el aspecto más superficial del fenómeno. En su dimensión simbólica, esta pauta integra varios sentidos, formas y usos. En los análisis de mis conversaciones acerca de este tema con mujeres y varones mexicanos (egresados y estudiantes de posgrado de la Universidad Iberoamericana y la Universidad Nacional Autónoma de México), he identificado en ocasiones un uso instrumental: “Puede ser una forma de quitarse a alguien de encima sin ser grosero”. Otras veces aparece como un imperativo moral coercitivo: “Es que nos da

mucha *pena* [vergüenza] decir que no”; “Tengo una dificultad terrible para decir que no; no puedo...”. Y puede manifestarse en ello, también, un sentido de empatía: “Siempre tomamos en cuenta al otro; nos preocupamos por los demás, por no molestar ni ofender, por llevarnos bien con la gente; eso me parece muy *padre...*”, además de lo ya indicado sobre la cortesía y amabilidad (DCE, entrevistas y conversaciones grupales, abril y mayo de 2014).

Algo de esto se puede apreciar también, por ejemplo, cuando alguien solicita ayuda para encontrar calles o direcciones. Días después de mi llegada a Ciudad de México, una de las primeras recomendaciones que me dio un colega peruano que residía allí por algo más de dos años fue que no pregunte por direcciones en la calle, porque “te pueden mandar a cualquier lado”. “Demasiado tarde”, le respondí, porque era eso lo que justamente me había ocurrido cuando me dirigía a reunirme con él. Al año siguiente tuve ocasión de ver en YouTube un video que mostraba un “experimento” realizado por estudiantes universitarios, en el que un joven recorría en auto la ciudad preguntando a varios peatones por cómo llegar a una calle de nombre ficticio. De una decena de transeúntes consultados, casi todos (incluyendo a dos policías) le indicaron cómo ubicar la supuesta calle “Ignacio Núñez”, muy cordialmente, con bastante seguridad y algunos dándole detalles de cuántas cuadras había que recorrer, alternativas de rutas, atajos, etc. (el video, que no está ya disponible, se titulaba “¿Por qué los mexicanos no sabemos decir no sé?”, producido por estudiantes de la Universidad Panamericana en 2013).

También aquí, como en el caso peruano, queda poco o ningún margen para la “falta de ambigüedad” y la “precisión” en los acuerdos e interacciones, mientras que el tiempo de la planificación a futuro (el de la racionalidad productiva) se subordina al tiempo inmediato del encuentro social. Algo muy similar había planteado hace ya unas décadas el profesor mexicano Rogelio Díaz-Guerrero (1959, p. 186):

Pregúntele a un mexicano por las direcciones de las calles. A menudo entrará en una serie compleja de explicaciones y gestos, con frecuencia sonriendo; él te hará *sentir* bien. ¡Pero es posible que no llegues a ninguna parte con sus instrucciones! Simplemente porque no puede

responder a tu pregunta, el mexicano nunca dejaría que la *cosa real*, el agradable encuentro interpersonal, se desperdiciara. Una definición de tal concepto de realidad interpersonal tal como se encuentra entre los mexicanos podría ser la siguiente: “El grado de realidad de una situación interpersonal radica en la frecuencia, calidad y calidez de las reacciones interpersonales que se pueden lograr en un período de tiempo determinado”. Tales reacciones son espontáneas y se parecen más a elecciones que a respuestas convencionales. Incluso cuando se expresan de manera convencional, estas reacciones no son estereotipadas, sino que tienen un contenido emocional variado y agradable. (Traducción libre; cursivas en el original)

Así las cosas, estos sujetos tampoco se preocupan demasiado por la “puntualidad” (algo esencial para Simmel). Antes bien, en Perú y México es habitual la tolerancia o expectativa de tolerancia frente a las demoras, cuando no una resignada irritación frente a estas.

Para examinar más a fondo tales diferencias entre el urbanita latinoamericano y el de Simmel, recogí algunas ideas y experiencias de Jürgen Golte (†2021), un antropólogo alemán originario justamente de Berlín, quien por alrededor de medio siglo ha investigado la historia y cultura andinas, y que ha realizado estudios también en México. Según Golte, el sujeto metropolitano de Simmel corresponde a un contexto capitalista “industrial-productivo”, pero sus rasgos básicos de personalidad venían ya definidos por una particular “ética del trabajo” (como la describió Weber, 2011 [1904]), que se podía observar en la cultura urbana prusiana ya desde inicios del siglo XIX, e incluso antes, cuando se producía en pequeños talleres (comunicación personal, 17 oct. 2014). Aquí es importante resaltar cómo el carácter *industrial* de la economía puede llegar a influir en la constitución mental del sujeto:

Se dice que los alemanes son puntuales, pero esto no es un rasgo esencial. Los alemanes *tienen que ser puntuales por necesidad y obligación*, porque el tren que los lleva a la fábrica parte a una hora fija, porque las máquinas están programadas para trabajar con tiempos muy precisos. Simplemente no se puede parar la producción, y la gente tiene que ajustarse a eso. En invierno uno tiene que

calcular cuántos segundos toma llegar de la casa al paradero que está a una cuadra, para poder tomar el bus en el momento justo y no morirse de frío en la calle. Todo esto se llega a interiorizar fuertemente en las personas. Yo tengo un reloj biológico que me levanta todos los días a las seis de la mañana en punto sin necesidad de despertador. (J. Golte, apuntes del curso de Antropología urbana, 2019, Universidad Nacional Mayor de San Marcos; énfasis agregado)

Golte enfatiza que ese capitalismo “industrial-productivo” alemán es muy distinto del capitalismo predominante en el Perú, cuya economía funciona básicamente con esquemas “rentistas”. Como las rentas del capital o de la economía extractivista suelen quedar bajo el control de ciertas élites económicas y políticas, quienes no forman parte de este sector desarrollan estrategias sociales para acceder a recursos y oportunidades. Por eso son tan importantes las redes de relaciones sociales y los vínculos con quienes están más cerca de los espacios de poder. La gente necesita cultivar, cuidar y reforzar esas relaciones porque son una manera de posicionarse ventajosamente en una sociedad muy desigual. Esta pauta, visible hoy en Lima, tiene hondas raíces históricas. En contraste con las “ciudades de productores” (industriales) europeas, lugares como Lima y Cusco han sido principalmente “ciudades palacio”, es decir, centros de gobierno y administración, con jerarquías sociales muy marcadas incluso desde mucho antes de la llegada de los españoles o de la economía capitalista. Como en otras antiguas “ciudades palacio” de Europa y Asia, los sujetos en este contexto tienden a desarrollar estilos de comportamiento más cortesanos, pues el saber “quién es quién” en la pirámide social suele ser más importante que su rol o sus capacidades en los procesos productivos. Esto significa que los individuos, en sus interacciones cotidianas, deben exhibir los atributos de su “rango”.

En su ensayo sobre las prácticas de discriminación en Lima, el sociólogo Walter Tvanama (1992) planteaba que en un encuentro típico entre dos peruanos que no se conocen, ambos realizarían una “ecuación” mental para evaluarse mutuamente por el fenotipo y la apariencia física (vestimenta, símbolos de prestigio, etc.), los modales, la manera de hablar (uso del castellano, acentos regionales), entre otros elementos; así, tratarían de inferir de ese modo el

origen social del interactuante, su nivel educativo, lugar de procedencia, estatus socioeconómico, etc., para según eso modular su trato hacia él. Es decir, buscarán clasificarse el uno al otro para determinar la posición que cada quien ocupa en una estructura social desigual, cuyos mecanismos de exclusión regulan la competencia entre quienes aspiran a ubicarse mejor en la sociedad. Estas necesidades ayudan a entender por qué los limeños y muchos otros peruanos tienen una sensibilidad muy fina para percibir las diferencias de estatus social, rasgo que en otras sociedades es menos visible o se presenta más atenuado<sup>5</sup>.

Sobre este último punto es pertinente señalar también la cada vez mayor importancia que los peruanos le atribuyen a la “educación” como indicador de posición o estatus social (incluso, el insulto de “ignorante” se ha vuelto en Lima un sucedáneo de términos ahora políticamente incorrectos como “cholo”, “serrano” o “indio”). No es difícil trazar paralelos entre esta figura y la relevancia que se le otorga en México al despliegue público de la propia “educación” a través de la amabilidad y los “buenos modales”, y tampoco es difícil notar nuevamente la diferencia entre estas maneras de relacionarse unos con otros y aquella actitud distante, reservada e intelectualista del urbanita berlinés.

#### 4. Desencuentros culturales y formación de prejuicios

Las grandes urbes latinoamericanas de hoy son un terreno de gran diversidad y profusos contactos interculturales. Por eso no es raro observar en ellas desencuentros, incomprensiones o tensiones en la comunicación, sobre todo cuando quienes interactúan manejan distintos ideales y definiciones de comportamiento y etiqueta social, así como también diferentes maneras de concebir el tiempo. Por ejemplo, en algunas sociedades o en ciertos grupos, antes que la cordialidad o la cortesía se aprecia más la franqueza, la sinceridad y la transparencia:

En el trato entre alemanes, es común la noción de que “el que te critica es tu amigo”, pues si te critica es porque quiere que seas mejor; y, por el contrario, puedes desconfiar del que te adula o no te señala tus errores, porque se le toma como alguien que quiere que sigas equivocado. (J. Golte, comunicación personal, 2010)

En México, Perú y otros países de América Latina, hay muchos ámbitos en los que criticar o contradecir directamente a los demás suele ser visto como muy “rudo”, o como una “falta de tacto”, pero ya vemos que entre los alemanes ello tiene que ver más con la claridad y precisión de las que nos hablaba Simmel. Incluso en Europa, entre los berlineses hay quienes “piensan que los franceses hablan con muchos giros superfluos, en vez de explicar algo con la *brevidad* necesaria”, según Golte. Pero él reconoce esos extravíos más acentuadamente en Lima, donde “muchos son también muy enredados para *no decir lo que piensan...* [En Perú] decir directamente lo que uno piensa puede ser problemático”. Por eso, “para un prusiano común y corriente lo de Lima sería casi inaguantable, porque está habituado a ser muy preciso en lo que se dice, y muy preciso con la puntualidad” (J. Golte, comunicación personal, 17 oct. 2014; énfasis agregado)<sup>6</sup>.

Sin embargo, a pesar de todas esas ambigüedades, demoras e imprecisiones, las sociedades latinoamericanas no se “disuelven” en el “caos inextricable” e “insoportable” que avizoraba Simmel ante la falta de puntualidad y precisión, lo cual se debe a que funcionan básicamente con una racionalidad distinta. Mientras que los rasgos del tipo social berlinés pueden resultar funcionales en un entorno industrial, esas mismas características pueden llegar a ser disfuncionales en una sociedad que valora más la calidez en las relaciones sociales. El problema aquí es que, si juzgamos los comportamientos de los latinoamericanos según un estándar europeo-industrial, entonces comenzaremos a advertir en ellos numerosas carencias, y los veremos como “informales”, “incumplidos”, “irracionales”, “impuntuales”, “imprecisos”, etc. Pero queda menos lugar para la formación de prejuicios y estereotipos si observamos esos comportamientos de acuerdo con las estructuras, necesidades y lógicas de sus propias sociedades; es decir, desde su propia racionalidad.

## 5. Conclusiones

Georg Simmel nos ofrece una excelente descripción del tipo social berlinés de su época. Sin embargo, de la comparación con los casos latinoamericanos se desprende que algunos de sus rasgos se deben no precisamente al medio urbano moderno y su densidad poblacional (que Simmel veía como cofactores

causales de la constitución mental berlinesa), ni a la “economía monetaria” o al capitalismo (conceptos bastante amplios), sino sobre todo al desarrollo *industrial* de Berlín, asociado a una ética del trabajo que estaba ya presente en Prusia y otras partes de Europa desde mucho antes del *boom* industrial-urbano alemán de fines del siglo XIX (Weber, 2011 [1904]). Es bajo esas condiciones históricas que el individuo comienza a verse sujeto a la dictadura de un tiempo racionalizado en función de la producción y la planificación (privilegiando el orden, la precisión, la puntualidad, etc.).

En muchas ciudades de Perú, México y de otros países de América Latina, aun cuando existen grandes aglomeraciones urbanas y relaciones económicas capitalistas, la concepción y gestión del tiempo suele encajar en una racionalidad diferente, más social que productiva. Por ello, en varios sentidos, lo observado en Lima y Ciudad de México aparece como lo opuesto de lo que advierte Simmel en Berlín a este respecto. En lugar de relaciones dominadas por el intelecto y actitudes distantes (o *blasée*), tenemos vínculos cargados de empatía, imperativos morales y elementos emocionales, guiados además por definiciones culturales de etiqueta social tradicional, donde la forma del trato responde a necesidades dirigidas a la preservación y el fortalecimiento de los vínculos sociales. Estos tienen un alto valor en sí mismos, y su gestión adecuada puede ser una condición relevante de éxito del sujeto ciudadano latinoamericano, un éxito que no viene definido solo por el mercado, económicamente, sino también en términos sociales y simbólicos: como prestigio frente a los demás y como una forma de demostrar la propia “educación”, siendo que en América Latina la “decencia” y la “educación” que se percibe en los demás son criterios importantes de jerarquización social.

Todo ello se da en América Latina incluso después de siglos de penetración del capitalismo. En la interpretación formulada en este trabajo, la reproducción de culturas “cortesanas” y de preservación de lazos sociales en Perú, México y otros países latinoamericanos vendría condicionada tanto por la persistencia de antiguas estructuras tradicionales de jerarquización social, como por la preeminencia (en distintos grados) de un capitalismo del tipo “rentista”, el cual no solo no llegaría a desarticular aquellas estructuras tradicionales

(como se esperaría desde un uso descontextualizado de la teoría de Simmel), sino que sería incluso funcional a la reproducción de esos esquemas tradicionales. En esta óptica, la razón de que los sujetos latinoamericanos “típicos” no presenten las características del berlinés simmeliano, aun viviendo bajo relaciones capitalistas y en entornos densamente poblados, estaría en la cuasi ausencia de un capitalismo del tipo industrial-productivo en el ámbito latinoamericano (o su carácter limitado o incipiente, como se quiera apreciar).

Esta perspectiva confluye con las que variados autores clásicos y contemporáneos han ofrecido acerca de los cambios culturales inducidos por la industrialización en Europa y Norteamérica. Esa literatura abunda en detalles acerca de cómo la puntualidad y la despersonalización racionalista de las relaciones sociales emergen como resultado directo del maquinismo, la organización industrial de la producción y la réplica de este modelo organizativo en ámbitos políticos y civiles, más allá de lo estrictamente económico (cfr. Mumford, 1992 [1934]; Thompson, 1984; Weber, 2014 [1922]).

Sin embargo, si bien la economía monetaria moderna no ha llegado a desplazar algunos esquemas arraigados en la cultura y las estructuras sociales, sus conceptos y esquemas de valoración sí son utilizados para evaluar el comportamiento social de los latinoamericanos. Producto de ello son las múltiples representaciones estereotipadas que los muestran como “impuntuales”, “informales”, etc. No muy diferente es lo que ocurre en el terreno académico con el uso de teorías sociológicas que, en su momento, se

formularon para entender determinadas realidades socioculturales históricamente situadas, y que luego son solo aplicadas a otros contextos espaciales y temporales —como el nuestro— sin una evaluación de cuán pertinentes pueden ser para la comprensión de los fenómenos sociales y culturales que se dan en entornos y épocas distintos de aquellos de donde emergieron tales esquemas teóricos.

En tanto herramienta analítica, el tipo ideal berlinés puede ser útil para comparar distintas formas de personalidad urbanas, siempre que no se pierda de vista que se trata de solo una de muchas variantes posibles, asociada con condiciones históricas específicas. Pero si se le toma ahistórica y acriticamente como un criterio para examinar una realidad ajena al contexto en que surgió, existe el riesgo de asumir al tipo ideal como *ideal normativo*, es decir, como un patrón para juzgar y determinar las virtudes o carencias de los sujetos analizados desde esa lente. En tal sentido, cabe hablar de una inadecuación de la teoría de Simmel para el análisis del mundo urbano de América Latina, al menos en lo que concierne a la gestión del tiempo y los acuerdos en las interacciones sociales. Autores como Aníbal Quijano, Boaventura de Souza, Pierre Bourdieu y varios otros han mostrado cómo, mediante esos mecanismos de traslación de conceptos, se produce una “colonización de las perspectivas cognitivas” (Quijano, 1993), que en lo sustancial consiste en mirarnos a nosotros mismos desde los ojos de los europeos. Para conjurar este riesgo, resulta más apropiado construir conceptos a partir de la propia realidad social y contrastarlos luego con otros modelos.

---

## Notas

1. Este trabajo ha sido posible gracias a una beca del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (Conacyt), otorgada en 2013 a través de un convenio con el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (Clacso) para realizar estudios de posgrado en la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México. Lo dedico a la memoria de Jürgen Golte, mi profesor y mentor en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, quien falleció en 2021 y cuya contribución a este estudio ha sido esencial.
2. El interés en la obra de Simmel ha cobrado cierto impulso en América Latina durante las últimas décadas (cfr. Privitera y Perelman, 2021; Sabido, 2007, 2017, 2020). Para una revisión más amplia de la trayectoria de su recepción en esta región, véase Vernik (2011, 2020).

3. Simmel trata de identificar en otras ciudades algunas de las pautas que atribuye al berlinés promedio, y habla por ejemplo de los efectos de la división del trabajo entre los parisinos, pero no profundiza ese análisis. Revisa también antiguos casos de aglomeración urbana, donde observa patrones distintos del que él examina (e. g., Atenas en la Grecia clásica). Para un contraste entre sus descripciones de Berlín y de otras ciudades que visitó en su tiempo, como Roma, Florencia y Venecia, véase Simmel (2007).
4. Tomado del blog *Todo Importa-Un Mexicano por el mundo* (blogs.gq.com.mx, acceso 17 oct. 2014 [inactivo en 2023]). Sobre la dificultad para decir "no" en México, hay abundantes fuentes que incluyen reportajes periodísticos y ensayos (e. g. Bartra, 2013; Rodríguez, 2020; Rojas, 2019), y sobre todo materiales de internet. Por ejemplo: S. Rigg, "5 cosas que dicen los mexicanos para evitar decir 'no'", *MatadorNetwork.com*, 26 set. 2014, <<http://goo.gl/64ifRT>>, y "13 diferencias entre un amigo normal y un amigo mexicano", 5 may. 2014, <<http://goo.gl/vwDYwj>>; Y. Thomassiny, "Por qué no sabemos decir: NO", *Chilango.com*, 11 ago. 2011, <<http://goo.gl/61Su3y>>; "Aprenda a decir NO", *Cultura Ciudad de México* [Facebook], 13 oct. 2014, <<https://goo.gl/VL4P09>>.
5. Esa sensibilidad para percibir las diferencias sociales puede ser apreciada como una prolongación del interés colonial en la distinción entre "castas", representadas en pinturas que son casi idénticas en México y Perú. Véase "Casta painting", *Wikimedia Commons*: <<https://goo.gl/A6Yj1M>>; Estenssoro et ál. (2000); y en internet las imágenes sobre el tema en <<https://goo.gl/FZdqMh>>.
6. Sobre los estereotipos, cabe citar un caso de Brasil, a propósito de una "guía" de la FIFA para su Campeonato Mundial de 2014, que tuvo que retirar debido a varias afirmaciones controversiales que contenía: "1- Los brasileños 'no saben decir que no'. Si te dicen 'sí', puede significar 'quizás'. Y si te dicen que te llaman en cinco minutos no esperes que lo hagan. 2- Cuando alguien te cite en un lugar determinado, no esperes encontrarlo. Son informales. No son serios." (J. Arias, *El País*, 25 mar. 2014). No sobra indicar que la FIFA tiene su sede en Suiza, el país de los relojes de precisión y la puntualidad.

---

## Referencias bibliográficas

- Ateca-Amestoy, V., Aguilar, A. C. y Moro-Egido, A. I. (2014). Social interactions and life satisfaction: Evidence from Latin America. *Journal of Happiness Studies*, 15(3), 527-554. <https://doi.org/10.1007/s10902-013-9434-y>
- Bartra, R. (Ed.). (2013). *Anatomía del mexicano*. Penguin Random House.
- Bruce, J. (2014, 17 de marzo). Júntala nomás. En *La República* (Lima).
- Díaz-Guerrero, R. (1959). Mexican assumptions about interpersonal relations. *ETC: A Review of General Semantics*, 16(2), 185-188.
- Duarte, F. (2011). The strategic role of charm, simpatía and jeitinho in Brazilian society: A qualitative study. *Asian Journal of Latin American Studies*, 24(3), 29-48. <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2011vol24no302.pdf>
- Estenssoro J. C., Romero, P., Wuffarden, L. E. y Majluf, N. (2000). *Los cuadros de mestizaje del virrey Amat: La representación etnográfica en el Perú colonial*. Museo de Arte de Lima.
- Mumford, L. (1992 [1934]). *Técnica y civilización*. Alianza.
- Privitera, M. y Perelman, M. (2021). Georg Simmel: Vida urbana y personalidad. En V. Paiva (Comp.), *Sociología y vida urbana: De los clásicos a los problemas actuales* (pp. 45-64). Universidad de Buenos Aires.
- Quijano, A. (1993). Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina. En E. Lander (Comp.), *La colonialidad del saber: Eurocentrismo y ciencias sociales* (pp. 201-246). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

- Randall, R. (2018). Cordiality and intimacy in contemporary Brazilian culture: Introduction. *Journal of Iberian and Latin American Studies*, 24(3), 295-310. <https://doi.org/10.1080/14701847.2018.1531224>
- Redfield, R. (2008). *Mexicanos en Chicago: Diario de campo de Robert Redfield 1924-1925*. Universidad de Guadalajara, Porrúa, El Colegio de San Luis.
- Reulecke, J. (1977). Population growth and urbanization in Germany in the 19<sup>th</sup> century. *Urbanism Past & Present*, 4, 21-32.
- Rodríguez, D. (2020, 15 de oct.). "Yo te aviso" y otras formas que tienen los mexicanos de decir que no (sin decirlo). *El País-Lo Mejor de Verne* (España). [https://verne.elpais.com/verne/2020/10/14/mexico/1602705646\\_007863.html](https://verne.elpais.com/verne/2020/10/14/mexico/1602705646_007863.html)
- Rojas, A. G. (2019, 12 de sept.). ¿Por qué a los mexicanos les cuesta tanto decir que no? *BBC News Mundo*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49173974>
- Sabido Ramos, O. (Coord.). (2007). *Georg Simmel: Una revisión contemporánea*. Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Sabido Ramos, O. (2017). The senses as a resource of meaning in the construction of the Stranger: An approach from Georg Simmel's relational sociology. *Simmel Studies*, 21(1), 15-41. <https://doi.org/doi.org/10.7202/1041335ar>
- Sabido Ramos, O. (2020). La proximidad sensible y el género en las grandes urbes: Una perspectiva sensorial. *Estudios Sociológicos*, 38(112), 201-231. <https://doi.org/10.24201/es.2020v38n112.1763>
- Santos, M. A. dos. (2008). A arena cultural paulistana: Um olhar sobre as condições de implementação do modernismo na São Paulo do início do século XX. *Oculum Ensaios*, 7/8, 14-23. <https://periodicos.puc-campinas.edu.br/oculum/article/view/358>
- Segura, R., y Cingolani, J. (2020). Georg Simmel y la vida urbana: Dinero, anonimato, moda y estigmas. En A. J. Lacchini, R. Casajus y M. E. Manuele (Eds.), *Socio / Logía: Algunos recorridos por los temas de la teoría social* (pp. 69-76). Universidad Nacional de La Plata.
- Simmel, G. (1988 [c1903]). La metrópolis y la vida mental. En M. Bassols et ál. (Comps.), *Antología de sociología urbana*. Traducción de J. Zorrilla (pp. 47-61). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Simmel, G. (2007). *Roma, Florencia, Venecia*. Traducción de O. Strunk. Barcelona: Gedisa.
- Smith, J. (2021). Southern lights: Metropolitan imaginaries in Latin America. *Thesis Eleven*, 166(1), 118-135. <https://doi.org/10.1177/07255136211043923>.
- Thompson, E. P. (1984). Tiempo, disciplina de trabajo y capitalismo industrial. En E. P. Thompson, *Tradición, revuelta y consciencia de clase: Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial* (pp. 238-293). Crítica.
- Twanama, W. (1992). Cholear en Lima. *Márgenes: Encuentro y Debate*, 9, 206-240.
- Vernik, E. (2011). Recepción de Simmel en Hispanoamérica. En C. Tejeiro Sarmiento (Ed.), *Georg Simmel y la modernidad* (pp. 19-45). Universidad Nacional de Colombia.
- Vernik, E. (2020). Traces of Simmel in Latin America: Modernity, nation, and memory. En G. Fitz (Ed.), *The Routledge International Handbook of Simmel Studies* (pp. 383-395). Routledge.
- Weber, M. (2011 [1904]). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, 2.<sup>a</sup> edición. Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M. (2014 [1922]). Los tipos de dominación. 2. La dominación legal con administración burocrática. En M. Weber, *Economía y sociedad*, 3.<sup>a</sup> edición (pp. 340-349). Fondo de Cultura Económica.