

1. Introducción

*Nada tan difícil como un comienzo
en poesía, a no ser, quizá, el final*

LORD BYRON, *Don Juan*, 1821¹

SOBRE LAS DEFINICIONES

El granjero Nicholas Snowe de *Lorna Doone* sentenció, con el entendimiento atribuido a los campesinos en las novelas victorianas, “primero establezca los preliminares; después sabremos a dónde vamos”.² En una empresa como la que me ocupa, establecer los preliminares involucra inevitablemente cuestiones de definición, y esto atañe a los dos principales objetos de nuestro interés: la economía como ciencia y la cultura.

Podría parecer que la primera de las dos no ofrece mayor problema. Aparentemente hay tan poca disensión entre los economistas contemporáneos respecto al ámbito y contenido de su disciplina que los capítulos introductorios de la mayoría de los libros de texto actuales sobre economía son prácticamente idénticos. El esbozo del “problema económico” siempre resalta la escasez, de tal forma que la decisión a la que se enfrentan los actores del drama económico es la de cómo distribuir medios limitados entre intereses que compiten entre sí. Cada consumidor tiene necesidades que deben satisfacerse, las empresas productivas disponen de las tecnologías para proporcionar los bienes y servicios que satisfagan dichas necesidades, y los procesos de intercambio unen una parte del mercado con la otra. Buena parte de la economía que se enseña a los estudiantes en

¹ Canto iv, estrofa i, versos 1 y 2; véase Byron (1986, vol. v, p. 203).

² Véase Blackmore (1869, p. 82).

las universidades del mundo occidental hoy en día se refiere a la eficacia de estos procesos de producción, consumo e intercambio; pero se analizan mucho menos las cuestiones de equidad o justicia en el funcionamiento de los sistemas económicos. Como resultado, cuestiones como la de la justicia redistributiva tienden a ocupar un papel secundario en el pensamiento de muchos de los economistas profesionales más jóvenes, si es que llegan a preocuparlos.

En todos los casos, los libros de texto introductorios también hacen distinciones clásicas entre el estudio del comportamiento microeconómico de las unidades individuales —consumidores y empresas— y el comportamiento macroeconómico en sí. Al hacerlo, estos textos establecen la base para la reificación de la economía, un proceso que tiene profundas consecuencias en la percepción popular de las ciencias económicas y en el establecimiento de la política pública en la presente generación. El creciente dominio de la macroeconomía como piedra fundamental de la política pública nacional e internacional en las décadas recientes ha llevado a que la economía se perciba como algo con una identidad propia que trasciende sus elementos constitutivos. Irónicamente, se podría considerar que esta opinión es equivalente al concepto de que el estado tiene una existencia independiente, un concepto rechazado por el modelo de individualismo libertario, fundamental para las ciencias económicas modernas. En algunos casos, la reificación de la economía en los medios de comunicación y en otras partes parece llegar casi a la personalización; decimos de las economías que son “fuertes” o “débiles”, “dinámicas” o “inactivas”, que necesitan cuidado cuando están enfermas o requieren de la administración de las medicinas adecuadas para devolverles la salud.

Al analizar si estos textos proporcionan la definición del alcance y los métodos de la ciencia económica contemporánea, deberíamos tener en cuenta que reflejan, por lo general, el paradigma neoclásico dominante, el cual ha predominado en la disciplina durante la mayor parte del siglo y que en las últimas décadas ha sido llevado a un elevado nivel de refinamiento teórico y analítico. Este paradigma ha proporcionado un marco general y coherente para representar y analizar el comportamiento de los individuos, las empresas y los mercados, al tiempo que ha producido una serie de hipótesis comprobables, las cuales han sido objeto de un constante escrutinio empírico. Además, la gama de fenómenos estudiados está en continua expan-

sión; el modelo de toma de decisiones racional utilitario que funciona dentro de los mercados competitivos ha sido aplicado en años recientes a aspectos cada vez más amplios del comportamiento humano, incluidos el matrimonio, la delincuencia, la religión, la dinámica familiar, el divorcio, la filantropía, la política y el derecho, así como la producción y el consumo de arte.

Pero, a pesar de su imperialismo intelectual, la economía neoclásica es, de hecho, bastante restrictiva en sus supuestos, fuertemente constreñida en su mecánica y enormemente limitada en su fuerza explicativa. Se ha enfrentado a una crítica intensa tanto dentro como fuera de la disciplina. Además, su supremacía se puede poner en duda si se asume un punto de vista más amplio del discurso de las ciencias económicas. Al igual que todas las grandes áreas de actividad intelectual, la economía como ciencia no comprende un único paradigma, sino una serie de escuelas de pensamiento que ofrecen formas alternativas o refutables de analizar el funcionamiento de la economía o las acciones de los diversos agentes económicos. Es probable que dichos enfoques alternativos resulten útiles para meditar sobre los fenómenos culturales, que es lo que aquí nos proponemos.

Aunque las definiciones de ciencia económica y economía pueden, por ahora, haberse formulado con relativa facilidad, definir la cultura es algo completamente diferente. Raymond Williams considera que *cultura* es “una de las dos o tres palabras más complicadas del inglés”.³ Robert Borofsky sugiere que los intentos de definir la cultura son “similares a intentar enjaular el viento”;⁴ esta pintoresca metáfora capta la naturaleza proteica de la cultura y subraya la dificultad de precisar el significado del término. Las razones no son difíciles de hallar. *Cultura* es una palabra empleada en diversos sentidos en el uso cotidiano, pero sin un significado básico tangible o generalmente aceptado. En el plano erudito, se relaciona de una forma u otra con conceptos e ideas que tienen lugar en el ámbito de las humanidades y las ciencias sociales, pero a menudo se presenta sin una definición precisa y en formas que difieren tanto entre disciplinas como dentro de cada una de ellas.⁵

³Williams (1976, p. 76).

⁴Borofsky (1998, p. 64).

⁵Para un análisis de los cambios del concepto de cultura dentro de la antropología, disciplina cuyo núcleo es precisamente la cultura, véanse Mar-

Como siempre, un análisis etimológico puede arrojar alguna luz sobre la evolución del significado. La connotación original de la palabra *cultura*, por supuesto, hacía referencia al labrado de la tierra. En el siglo xvi, este significado literal se trasladó al cultivo de la mente y del intelecto. Dicho uso figurativo se utiliza todavía hoy en día: nos referimos a alguien versado en las artes y las letras como “culto” o “cultivado”, y el sustantivo *cultura* se utiliza a menudo sin calificativos para denotar algo a lo que, según una definición más estricta, se haría referencia como los productos y prácticas de las “bellas” artes. Pero desde comienzos del siglo xix el término se ha usado en un sentido más amplio para describir el desarrollo intelectual y espiritual de la civilización en su conjunto. A su vez, ese uso acabó centrándose en estas mismas características cuando se aplicaba a sociedades particulares, tales como los estados-nación. Con el tiempo, esta interpretación humanística de la cultura fue suplantada por un concepto más general, mediante el cual se considera que la cultura abarca no sólo los esfuerzos intelectuales, sino la totalidad de la forma de vida de un pueblo o sociedad.

Todos estos usos, y más, sobreviven en la actualidad de diferentes formas. ¿Cómo, entonces, podemos avanzar en la definición de cultura de una forma analítica y operativamente útil? Algunos usos son tan rígidos como para restringir la gama de fenómenos que legítimamente nos interesan; otros, tales como la definición social total, en la que cultura es, efectivamente, todo, se vuelven analíticamente vacíos y operativamente carentes de significado. A pesar de estas dificultades, es posible reducir la gama de definiciones a dos, y de hecho se considerará que éstas son el sentido dual en el que el término *cultura* se va a utilizar en este libro.

El primer sentido en el que vamos a utilizar la palabra *cultura* es en un amplio marco antropológico o sociológico para describir un conjunto de actitudes, creencias, convenciones, costumbres, valores y prácticas comunes o compartidos por cualquier grupo. El grupo se puede definir desde el punto de vista político, geográfico, reli-

cus y Fischer (1986), el apéndice a Ruttan (1988), Appadurai (1996, capítulo 3) y las referencias contenidas en las notas 1 y 2 de Borofsky (1998). Sobre las teorías culturales en sociología, véase Di Maggio (1994) y en psicología véase Cooper y Denner (1998).

INTRODUCCIÓN

gioso, étnico o de alguna otra característica, siendo posible referirse, por ejemplo, a la cultura mexicana, vasca, judía, asiática, feminista, empresarial, juvenil, etcétera. Las características que definen al grupo se pueden expresar en signos, símbolos, textos, idioma, instrumentos, tradición oral y escrita, así como por otros medios. Una de las principales funciones de estas manifestaciones de la cultura del grupo es establecer —o al menos contribuir a ello—, su identidad, y por lo tanto proporcionar medios para diferenciar a los miembros del grupo de los de otros grupos. Esta interpretación de la cultura será especialmente útil para mi propósito de examinar el papel de los factores culturales en los resultados económicos, y la relación entre la cultura y el desarrollo económico.

La segunda definición de cultura tiene una orientación más funcional, pues denota ciertas actividades emprendidas por las personas y los productos de dichas actividades, que se relacionan con los aspectos intelectuales, morales y artísticos de la vida humana. Cultura en este sentido se refiere a actividades que conducen a la ilustración y la educación de la mente, más que a la adquisición de destrezas puramente técnicas y vocacionales. En dicha acepción, es muy probable que el término se emplee más en sus formas adjetivales que sustantivas,⁶ como en “bienes culturales”, “instituciones culturales”, “industrias culturales” o “el sector cultural de la economía”. Para precisar más esta segunda definición, propongo que la connotación contenida en este uso de la palabra *cultura* se pueda considerar derivada de ciertas características más o menos objetivamente definibles de las actividades aludidas. Se sugieren tres de esas características, que son las siguientes:

- que las actividades aludidas implican alguna forma de creatividad en su producción,
- que hacen referencia a la generación y comunicación de significado simbólico, y
- que su producto representa, al menos en potencia, una forma de propiedad intelectual.

⁶ Williams (1976, p. 81) señala que la forma adjetival data de finales del siglo XIX.

Por supuesto, cualquier lista de ese tipo presupone un nuevo conjunto de definiciones; palabras como *creatividad*, *significado simbólico* e incluso *propiedad intelectual* precisan de cierta elaboración, a la que volveremos en su debido momento. Por ahora, aceptemos una interpretación común de dichos términos que nos permita seguir adelante con una definición útil de cultura en este sentido funcional.

En términos generales, la posesión de estas tres características se podría considerar condición suficiente para que esta interpretación de cultura se aplicara a cualquier actividad. Así, por ejemplo, las artes tradicionalmente definidas como tales —la música, la literatura, la danza, el teatro, las artes visuales, etcétera— entran fácilmente en ella. Además, este sentido de cultura incluiría actividades tales como la realización de películas, la narración de relatos, los festivales, el periodismo, la edición, la televisión y la radio, así como ciertos aspectos del diseño, ya que en cada uno de estos casos las condiciones requeridas se cumplen en mayor o menor medida. Pero una actividad como, pongamos, la innovación científica, no entraría en esta definición, pues aunque supone creatividad y podría conducir a un producto susceptible de ser incluido en los derechos de autor o de propiedad intelectual está dirigida generalmente a una rutina utilitaria más que a la comunicación de significado.⁷ De manera similar, las señales de tráfico transmiten un significado simbólico en el sentido literal, pero no cumplen los otros criterios para ser consideradas productos culturales. El deporte organizado ocupa una posición un tanto ambigua. Aunque posiblemente cumple con los tres criterios, a algunas personas les puede resultar difícil aceptar que sea una actividad cultural, especialmente si se piensa que no representa creatividad, sino tan sólo habilidad técnica. Aun así, no cabe duda de que el deporte es un elemento de cultura en el primer sentido definido con anterioridad, de ser un rito o costumbre que expresa valores compartidos y un medio de afirmar y consolidar la identidad del grupo.⁸

⁷ Excepto cuando la investigación científica básica —pura más que aplicada— pueda tener como objetivo un avance general del conocimiento y la comprensión, y como tal se pueda considerar que presenta similitudes con el arte.

⁸ Puede encontrarse un análisis de las relaciones entre la economía del deporte y la de las artes en Seaman (1999).

INTRODUCCIÓN

Aunque los tres criterios señalados antes pueden bastar para proporcionar una definición funcional de cultura y de las actividades culturales, quizá no sean suficientes para definir los bienes y servicios como una categoría diferente de mercancías en términos del análisis económico. Ha habido cierto debate entre los economistas de la cultura respecto de si existe una clase de bienes, denominados “bienes culturales”, que puedan diferenciarse de una manera fundamental de los “bienes económicos ordinarios”.⁹ Los criterios aquí utilizados pueden considerarse como un primer paso útil hacia la realización de tal distinción, y de hecho por sí solos podrían proporcionar una definición suficientemente precisa para algunos propósitos. Sin embargo, en otros contextos quizá sea necesaria una especificación más rigurosa, que requiera la utilización de cuestiones de valor cultural, un asunto que retomaré en el capítulo 2.

Debo señalar que no es posible reivindicar universalidad para estas dos definiciones de cultura, pues ciertos fenómenos que algunos pueden describir como culturales se encontrarán fuera de su alcance. Además, las definiciones no son mutuamente excluyentes en absoluto, sino que se superponen en varios aspectos importantes: la función de las prácticas artísticas en la definición de la identidad del grupo, por ejemplo.¹⁰ Además, sin duda es posible sugerir contraejemplos y anomalías, pero como base para proseguir, estas definiciones servirán a nuestro propósito.

ALGUNAS ACLARACIONES

Tres aspectos de estas definiciones de cultura requieren una mayor reflexión. El primero es el hecho de que, aunque el término *cultura* se utiliza en general en un sentido positivo, que implica cualidades virtuosas y potenciadoras de la vida, hay un pero: la cultura, en la primera de las connotaciones definidas arriba, también se puede

⁹ Este debate se ha centrado casi por completo en la demanda, por lo que se distingue entre los bienes económicos por la naturaleza de los gustos que genera, una cuestión a la que volveré en las pp. 161 y ss. de este libro; véase también la descripción de los “bienes creativos” en Caves (2000).

¹⁰ Un buen ejemplo es la música pop; véase Dolfsma (1999).

desplegar como instrumento de brutalidad y opresión. La cultura del estado soviético impuesta a artistas como Shostakovich, las bases culturales del nazismo, las guerras religiosas, la limpieza étnica, la cultura de la corrupción que puede existir en una fuerza policial o en una organización, la cultura de bandas que gobierna en las calles de las grandes ciudades, la cultura de la mafia y otros fenómenos similares son ejemplos de valores compartidos y de identificación con el grupo que pueden interpretarse de hecho como manifestaciones de cultura, si se define como lo he hecho aquí.

Una manera de enfocar el aspecto oscuro de la cultura es omitirlo, no hacer ningún juicio de valor respecto a las culturas buenas o malas, y simplemente analizar todos los fenómenos por el valor nominal que presentan. Una alternativa que afronta esta cuestión más directamente es la posibilidad de establecer un criterio ético que proscriba, de común acuerdo, ciertas características que universalmente se consideren inaceptables. Dicho criterio podría incorporar las nociones de justicia, democracia, derechos humanos, libertad de expresión y libertad frente a la violencia, la guerra y la opresión, como valores humanos básicos. La aceptación de ese criterio evitaría que todos los ejemplos negativos citados más arriba se consideraran cultura, y que ciertas prácticas bárbaras y opresivas se excusaran sobre la base de que formaban parte de la cultura tradicional de un grupo específico. Debe observarse que esta solución al problema de las manifestaciones culturales negativas a su vez podría interpretarse desde el punto de vista cultural. Supongamos que pudiera alcanzarse un acuerdo sobre un criterio ético mínimo que aceptase como axiomáticamente deseables conceptos como los derechos del individuo, la democracia, la protección de las minorías, la resolución pacífica de conflictos y la promoción de la sociedad civil.¹¹ En dicha circunstancia sería posible argumentar que los valores consagrados como universales comprenden los símbolos que delimitan la existencia humana civilizada, y como tales podrían considerarse elementos clave de una *cultura humana* general, que trasciende a otras formas de diferenciación cultural.

¹¹Dicho sistema de “ética global” ha sido propuesto por la Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo (1995, pp. 33-51); no obstante, a pesar de lo persuasivas que pueden parecer dichas propuestas, llegar a un acuerdo sobre criterios éticos universales sigue siendo, en la teoría y en la práctica, una cuestión considerablemente controvertida.

INTRODUCCIÓN

El segundo aspecto que requiere mayor reflexión es si la cultura es una cosa o un proceso. En las definiciones anteriores hemos resaltado lo primero, definiendo una serie de características que describen lo que es la cultura, más que quién la hace o quién decide cómo se usa. Cuando se contempla la idea de cultura como proceso, surgen cuestiones sobre las relaciones de poder entre los grupos afectados y los que afectan.¹² En estas circunstancias, la cultura puede convertirse en un fenómeno cuestionado, más que en un motivo de acuerdo y armonía. Así, por ejemplo, es posible hablar de una cultura dominante, impuesta intencionadamente o, en otras circunstancias, por un grupo que constituye la elite de una sociedad sobre una población reacia o involuntaria. También surge el problema de la definición de “cultura popular”, un área considerada en los estudios culturales actuales opuesta a las prácticas hegemónicas y restrictivas de la “alta cultura”. Además, los conceptos de la cultura como objeto de transacción destacan el hecho de que no es homogénea y estática, sino un fenómeno en evolución, cambiante, diverso y con múltiples facetas. La intención de estas consideraciones no es tanto la de minar o sustituir el concepto de cultura como inventario de objetos o prácticas, sino más bien la de sugerir que el inventario se vuelve inestable y su contenido impugnable cuando se toma en cuenta la dinámica de los procesos culturales y las relaciones de poder que éstos implican.

El tercer aspecto que requiere aclaración es la cuestión de en qué medida las definiciones de cultura aquí propuestas se superponen a las ideas sobre la sociedad que constituyen el núcleo del análisis sociológico. Debe señalarse que una definición de cultura basada en la identificación de las características distintivas de los grupos podría considerarse paralela a una concepción de dichos grupos como sociedades o como unidades sociales dentro de una sociedad. Así, por ejemplo, decir que las tradiciones, costumbres, convenciones y creencias comprenden la cultura de un grupo podría describir simplemente un conjunto de variables que, para un sociólogo, definen la base que proporciona cohesión e identidad social al grupo. A pesar de que inevitablemente se borrarán un tanto las líneas entre lo cultural y lo social, y entre la cultura y la sociedad, se puede alegar que hay una distinción suficientemente clara que permite separar ambos

¹² Puede encontrarse un análisis de estos temas en Wright (1998).

dominios, como de hecho hizo Raymond Williams en su influyente obra *Cultura y sociedad*, cuyo título cristaliza dicha distinción.¹³ Si la cultura, en los dos sentidos definidos anteriormente, abarca las funciones intelectual y artística de la humanidad (incluso aunque éstas se ejerzan inconscientemente, como, por ejemplo, en el uso del lenguaje), su origen puede diferenciarse de los procesos de organización social, ya sean deliberados o espontáneos, dirigidos a definir la sociedad.

¿ES LA ECONOMÍA INDEPENDIENTE DE LA CULTURA?
EL CONTEXTO CULTURAL DE LA CIENCIA ECONÓMICA

La exactitud formal de la ciencia económica moderna, con su abstracción teórica, su análisis matemático y su confianza en métodos científicos neutrales para poner a prueba las hipótesis sobre la forma en que se comportan los sistemas económicos, podría sugerir que la economía como disciplina no tiene un contexto cultural, que opera dentro de un mundo que no está condicionado por los fenómenos culturales y que tampoco ejerce un condicionamiento sobre éstos. Pero de la misma manera en que la crítica radical a la economía contemporánea ha sostenido que el tipo descrito más arriba no está libre de valoraciones, también puede sugerirse que la economía como actividad intelectual no puede ser independiente de la cultura.

Para empezar, está claro que las múltiples escuelas de pensamiento que conforman la totalidad de la ciencia económica, al menos tal y como ha evolucionado en los últimos dos siglos, comprenden en sí una serie de culturas y subculturas separadas, cada una definida por un conjunto de creencias y prácticas que mantienen unida la escuela. Al igual que los valores compartidos proporcionan la base para los diversos tipos de identidad cultural en el mundo en general, también en el terreno restringido del discurso cultural de la economía podemos interpretar la fusión de escuelas de pensamiento, ya sea la marxista, la austriaca, la keynesiana, la neoclásica, la nueva economía clásica, el viejo institucionalismo, el nuevo institucionalismo, o cualquier

¹³ Williams (1958); sobre el análisis de la relación entre sociedad y cultura, véase Peterson (1976).

INTRODUCCIÓN

ra, como un proceso cultural. Sin embargo, el impacto de la cultura en el pensamiento de los economistas va más allá, porque los valores culturales que heredan o aprenden tienen una profunda, y a veces no reconocida, influencia sobre sus percepciones y actitudes. Por supuesto, sostener que las consideraciones culturales afectan la manera en la que los economistas practican su profesión es simplemente una ampliación del conocido argumento de que el punto de vista ideológico del observador influye en su forma de percibir el mundo, y de que la objetividad en ciencias sociales es generalmente imposible, dado que incluso la elección del fenómeno que se va a estudiar es en sí misma un proceso subjetivo. Si se asume esto en el contexto actual, podría preguntarse, por ejemplo, si la aceptación clara por parte de la gran mayoría de los economistas occidentales contemporáneos del paradigma intelectual dominante en su disciplina —la creencia en la eficacia de los mercados competitivos, el cimiento sobre el que se construye el sistema capitalista— deriva de un proceso de persuasión intelectual o simplemente de una predisposición cultural no analizada y modelada por los valores de su profesión.

Además, el contexto cultural de la economía como disciplina no sólo se relaciona con el condicionamiento de quienes la practican, sino también con la metodología de su discurso. Los procesos por los que se generan, discuten, evalúan y transmiten las ideas económicas han sido sometidos a estudio en términos que se acercan al trabajo de teóricos del análisis crítico y literario como Derrida y Foucault. El hecho de que se preste atención a la naturaleza textual del conocimiento económico y al funcionamiento de la retórica en el discurso económico ha sido considerado por economistas como Deirdre McCloskey como la apertura de nuevas “conversaciones” en la filosofía de la economía y en la interpretación de la historia del pensamiento económico.¹⁴ La discusión, la persuasión y otros procesos involucrados en las conversaciones entre economistas, o entre economistas y otros profesionales, tienen claras connotaciones culturales, como se indica, por ejemplo, en las obras de Arjo Klammer sobre el crecimiento, la comunicación y la diseminación del conocimiento económico;¹⁵ quizá no sea

¹⁴ Véanse McCloskey (1985, 1994) y Amariglio (1988).

¹⁵ Véase, por ejemplo, la comparación que Klammer hace entre los valores compartidos por los aficionados al basquetbol en el condicionamiento de

coincidencia que Klammer ocupe la primera cátedra del mundo en economía del arte y la cultura, en la Universidad Erasmus, en Rotterdam.

Es hora de pasar del contexto cultural de la economía como sistema de pensamiento a su contexto cultural como sistema de organización social. Es fácil observar que los agentes económicos viven, respiran y toman decisiones dentro de un entorno cultural. También lo es, por lo tanto, el hecho de que este entorno tiene cierta influencia sobre sus preferencias y la regulación de su comportamiento, independientemente de que éste se observe a escala del consumidor o la empresa individuales, o en la escala agregada de la macroeconomía. Sin embargo, en su analítica formal la economía dominante ha tendido a desear estas influencias, tratando el comportamiento humano como una manifestación de características universales que se pueden reproducir plenamente con el modelo individualista de elección racional y maximización de la utilidad, y considerando el equilibrio de mercado relevante en cualquier circunstancia, independientemente del contexto histórico, social o cultural.¹⁶ De hecho, cuando los modelos neoclásicos intentan explicar la cultura, sólo lo hacen dentro de sus propios términos. Así, por ejemplo, Guido Cozzi define la cultura como un activo social que interviene en la producción de unidades de eficiencia laboral como inversión de un bien público en el marco de un modelo de generaciones superpuestas.¹⁷ Aunque dichas tentativas pueden captar parte de las características de la cultura en una economía abstracta, siguen sin comprometerse con las cuestiones más amplias de la cultura y la vida económica del mundo real.

Al mismo tiempo, es importante señalar que desde hace mucho hay un interés por examinar el papel de la cultura como influencia significativa en el curso de la historia económica; quizá la contribu-

sus discusiones (un fenómeno cultural) y las habilidades exigidas a los participantes en el discurso económico (Klammer, 1988, pp. 260-262).

¹⁶ Los economistas que no forman parte de la corriente dominante, sin embargo, son menos rígidos. Los institucionalistas, por ejemplo, consideran la cultura como la base de los procesos económicos y “todo el comportamiento humano [como] comportamiento cultural” (Mayhew, 1994, p. 117); véanse también North (1990) y Stanfield (1995). Puede encontrarse una penetrante evaluación de la economía como cultura desde el punto de vista antropológico en Escobar (1995, capítulo 3).

¹⁷ Cozzi (1998).



INTRODUCCIÓN

ción más celebrada sea el análisis de Max Weber sobre la influencia de la ética protestante del trabajo en el surgimiento del capitalismo.¹⁸ Para dicho enfoque, las condiciones culturales en las que tiene lugar la actividad económica se vinculan muy directamente con los resultados económicos. Podrían citarse muchas otras ilustraciones específicas de la influencia histórica que la cultura ha tenido sobre los resultados económicos; por ejemplo, es perceptible que el espíritu individualista inherente a la cultura anglosajona, señalado primero en el análisis que Adam Smith hizo de la división del trabajo y desarrollado posteriormente por los grandes economistas políticos del siglo XIX —especialmente por John Stuart Mill—, proporcionó las condiciones para la expansión de la revolución industrial en el Reino Unido y casi al mismo tiempo en Estados Unidos.¹⁹ En épocas más recientes, se ha especulado mucho sobre el significado del “milagro económico asiático” en los años de la posguerra, comenzando con el espectacular dinamismo industrial de Japón y siguiendo por las fenomenales tasas de crecimiento de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Retomaré esta cuestión en el capítulo 4.



LA CULTURA COMO ECONOMÍA: EL CONTEXTO ECONÓMICO DE LA CULTURA

De la misma forma en que el discurso económico y el funcionamiento de los sistemas económicos se encuentran dentro de un contexto cultural, lo recíproco también es cierto: es posible observar que las relaciones y los procesos culturales existen dentro de un entorno económico y pueden interpretarse en términos económicos. Las dos definiciones de cultura ofrecidas anteriormente —la definición antropológica extensa, así como la más específica referida a la intención funcional de la cultura— pueden analizarse bajo este prisma. Consideraré ahora este aspecto.

Si se puede pensar en la cultura como un sistema de creencias, va-

¹⁸ Publicado por primera vez entre 1904 y 1905; para la traducción al español, véase Weber (2003). Puede obtenerse más información en O’Neil (1995) y Armour (1996).

¹⁹ Véanse Landes (1969) y Temin (1997).



lores, costumbres, etcétera, compartidos por un grupo, entonces las interacciones culturales entre miembros del grupo o entre ellos y los miembros de otros grupos constituyen transacciones o intercambios de bienes materiales o simbólicos dentro de un marco economizante. Los antropólogos han caracterizado sociedades primitivas y no tan primitivas en estos términos, en los que las ideas de mercado, intercambio de valor, moneda, precio y otros fenómenos similares adquieren significado cultural. Se ha establecido un área específica de interés alrededor de la propuesta de que todas las culturas se adaptan al entorno material y pueden explicarse en función de él. Las culturas pueden diferir, pero su evolución no estará determinada por las ideas que encarnen, sino por su éxito a la hora de resolver los problemas que les plantea el mundo material en el que están situadas. Dicho “materialismo cultural” tiene un claro homólogo en la economía, especialmente en el viejo institucionalismo, que concibe la cultura como base de toda actividad económica. De hecho, William Jackson considera que el materialismo cultural proporciona los medios para reintegrar la cultura al mismo mundo material y natural de la economía.²⁰

Además, los análisis sobre el papel de la cultura en el desarrollo económico del tercer mundo sitúan las tradiciones culturales y las aspiraciones de los pobres dentro de un marco económico, a fin de determinar las formas en que sus circunstancias materiales pueden mejorarse de manera coherente con su integridad cultural. De hecho, como la Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo (wccd, por sus siglas en inglés) —establecida en 1995 por la ONU y la Unesco— ha dejado suficientemente claro, los conceptos de cultura y desarrollo están indisolublemente ligados en cualquier sociedad. Así, por ejemplo, los proyectos de desarrollo en países pobres, tales como los financiados por organismos internacionales, organizaciones no gubernamentales, programas de ayuda exterior y demás, sólo tienen probabilidades de aumentar el nivel de vida en dichos países si reconocen que la cultura de la comunidad que los recibe es la expresión fundamental de su ser, y que esta cultura está situada en un contexto económico que determina el ámbito y extensión del progreso ma-

²⁰Jackson (1996); sobre los orígenes del materialismo cultural, véase Harris (1979).

terial que es posible. Abordaré con mayor profundidad estas cuestiones en el capítulo 4.

Volviendo ahora a la interpretación funcional de la cultura, podemos de nuevo identificar la noción de cultura como economía y la interpretación de la cultura como algo incluido en un medio económico. Quizás el comienzo más obvio sea la propuesta de que la producción y el consumo de cultura pueden situarse dentro de un marco industrial, y que los bienes y servicios producidos y consumidos se pueden considerar como mercancías en los mismos términos que otras mercancías producidas en el sistema económico. El término “industria cultural” lo acuñaron Max Horkheimer y Theodor W. Adorno, de la escuela de Francfort, en 1947, como una desesperada acusación contra la mercantilización inherente a la cultura de masas. Consideraban que la cultura estaba siendo transformada por la tecnología y la ideología del capitalismo monopólico; para ellos, la interpretación económica de los procesos culturales era expresión del desastre.²¹ Desde entonces se han desarrollado nociones de mercantilización de la cultura en torno a distintas líneas que indican diferentes contextualizaciones de la cultura dentro de un amplio ámbito económico.

Una de esas líneas, que conduce a los estudios culturales contemporáneos, reconoce la omnipresencia de los fenómenos culturales en la vida diaria e investiga la cultura popular, en buena medida, aunque no exclusivamente, desde un punto de vista de izquierda, a partir de las relaciones económicas y sociales que se dan en la sociedad contemporánea.²² Otra línea de desarrollo se podría trazar hasta pensadores posmodernos, como Jean Baudrillard, que sitúan la cultura en un universo cambiante de fenómenos económicos tangibles e intangibles. Según Steven Connor, Baudrillard sostiene que “ya no es posible separar el reino económico o productivo de los reinos de la ideología o de la cultura, dado que los instrumentos, imágenes, representaciones culturales o incluso los sentimientos y las estructuras psíquicas forman parte del mundo de lo económico”.²³ Los límites entre la imagen o “simulación” y la realidad que representa (una “hiperrealidad”) se vuelven borrosos. Así, por ejemplo, Baudrillard

²¹ Véase Adorno y Horkheimer (1947), así como Adorno (1991).

²² Storey (1993, pp. 6-18).

²³ Connor (1997, p. 51).

sugiere que Disneylandia es más real que los Estados Unidos “reales” a los que imita.²⁴

Aunque en el marco de la economía cultural se ha seguido otra línea de desarrollo, que se concentra en la producción y el consumo de cultura (principalmente las artes) caracterizados como procesos puramente económicos, las raíces de la economía cultural como subdisciplina están firmemente plantadas en la economía, se observa que se han establecido como un área de especialización legítima y distintiva dentro de las ciencias económicas, con su propia asociación internacional, congresos y revistas especializadas como el *Journal of Cultural Economics*, y su propio lugar en ese ámbito de la taxonomía del discurso económico que es el *Journal of Economic Literature*. Sus orígenes modernos se remontan a los primeros escritos de John Kenneth Galbraith sobre economía y arte,²⁵ aunque se considera que su obra seminal fue el libro de Baumol y Bowen *Performing Arts: The Economic Dilemma* (1966). Desde entonces han aparecido varios y buenos libros especializados, además de que hay una bibliografía teórica y aplicada cada vez más amplia sobre economía cultural tanto en revistas académicas²⁶ como en otras partes. Dentro de esta tradición, las industrias culturales se interpretan usando las herramientas convencionales del análisis económico, si bien con algunos cambios y adaptaciones novedosos que dan cuenta de las pe-

²⁴ Baudrillard (1994, pp. 12-14); véanse también Best y Kellner (1991, pp. 111-145) y Storey (1993, pp. 162-165).

²⁵ De los cuales el primero parece ser Galbraith (1960, capítulo 3).

²⁶ Pueden encontrarse estudios sobre el ámbito y el contenido de la economía cultural en Throsby (1994b), Hutter (1996), Towse (1997a, vol. 1, pp. XIII-XXI) y Blaug (1999). Algunos libros significativos en este campo son los siguientes: Peacock y Weir (1975), Blaug (1976), Netzer (1978), Throsby y Withers (1979), Hendon, Shanahan y MacDonald (1980), Feld, O'Hare y Schuster (1983), Hendon y Shanahan (1983), Kurabayashi y Matsuda (1988), Frey y Pommerehne (1989), Grampp (1989), Feldstein (1991), Moulin (1992), Towse y Khakee (1992), Heilbrun y Gray (1993), Mossetto (1993), Peacock (1993), Towse (1993), Trimarchi (1993), Farchy y Sagot-Duvauroux (1994), Peacock y Rizzo (1994), Ginsburgh y Menger (1996), Klammer (1996), Hutter y Rizzo (1997), Cowen (1998), O'Hagan (1998), Benhamou (2000), Frey (2000) y muchos otros. Towse (1997a) reimprimió un gran número de artículos importantes en este campo.



INTRODUCCIÓN

cularidades de la oferta y la demanda artísticas. Así, por ejemplo, se considera que el trabajo de los artistas ocurre dentro de un mercado laboral cuyas operaciones pueden analizarse utilizando conceptos familiares para los economistas, como ecuaciones de oferta de trabajo y funciones de rentabilidad, pero cuyas predicciones de comportamiento pueden diferir de lo esperado por la idiosincrasia de los artistas como clase trabajadora. Cuando se observan de esta forma, las industrias culturales pueden integrarse fácilmente en el modelo más amplio de una economía, como en el análisis de insumo-producto, en el que se pueden detallar las relaciones entre la cultura y otras industrias. La mercantilización de la cultura, asumida por este enfoque, no elimina otras interpretaciones de la producción cultural, incluida la idea de que el arte sólo puede racionalizarse desde un punto de vista autorreferencial. En realidad, este punto de vista económico de la cultura acepta sencillamente como hecho descriptivo que las actividades de producción y consumo de bienes y servicios culturales dentro de un sistema económico incluyen por lo general transacciones económicas; que de alguna manera se puede trazar un círculo alrededor de dichas actividades y que todo lo contenido en ese círculo se puede denominar industria y analizar de esa manera. Volveré a esta interpretación de la cultura en el capítulo 7.

INDIVIDUALISMO Y COLECTIVISMO

La perspectiva que he esbozado en el presente capítulo sobre el ámbito de estudio de este libro se ha referido al hecho de que el pensamiento económico, según ha evolucionado en dos siglos, se basa en el individualismo,²⁷ mientras que la noción de cultura, al menos en los sentidos definidos aquí, es una manifestación del comportamiento de grupo o colectivo. Es necesario, para concluir esta introducción, codificar esta distinción entre la economía y la cultura, como base de mi análisis sobre las relaciones entre ellas en mi siguiente proposi-

²⁷ Para una descripción del lugar que ocupa el individualismo metodológico en la historia del pensamiento económico, véase Infantino (1998); para un análisis relacionado específicamente con la economía del arte, véase Rushton (1999).



ción: el impulso económico es individualista, el impulso cultural es colectivo.

Esta proposición establece, en primer lugar, que hay un comportamiento que puede denominarse “económico”, el cual refleja los objetivos individuales y está representado por el modelo general de una economía integrada por consumidores individuales preocupados por su propio interés, que intentan maximizar su utilidad, y productores preocupados por su propio interés, que intentan maximizar sus beneficios. La primera parte de la proposición se sostiene dentro de una economía donde las grandes empresas dominan el sector productivo, sencillamente porque representan los medios con los cuales sus propietarios y gerentes pueden intentar conseguir su propio interés económico más eficazmente. En el modelo económico neoclásico habitual, los mercados existen para permitir un intercambio mutuamente beneficioso y, según la teoría del equilibrio general, dichos mercados conducen, bajo ciertas suposiciones, a la maximización del bienestar social, definido sólo en función de los individuos que integran la economía, y la distribución inicial de rentas.

Por supuesto, en esta economía puede ocurrir una acción colectiva. Si los mercados fracasan o no existen, puede ser necesaria la acción voluntaria o coercitiva para obtener resultados sociales óptimos. Por ejemplo, los bienes públicos tales como la defensa nacional o la ley y el orden, que no pueden financiarse directamente mediante la demanda individual, deben suministrarse a través del estado o mediante la cooperación voluntaria. En una economía individualista surgen otras formas de comportamiento cooperativo, pero todas estas manifestaciones de acción colectiva pueden atribuirse en última instancia a la demanda individual y, en la lógica del modelo económico, al interés propio de los agentes económicos implicados. Incluso el altruismo se identifica dentro de este modelo como expresión de la maximización de la utilidad individual.

En segundo lugar, la proposición establece que hay un comportamiento, distinto del económico descrito en los párrafos anteriores, que puede denominarse “cultural”; dicho comportamiento refleja objetivos colectivos distinguibles de los individualistas y deriva de la naturaleza de la cultura como expresión de las creencias, las aspiraciones y la identificación de un *grupo* tal y como se definió anteriormente. De esa forma, el impulso cultural se puede considerar un

INTRODUCCIÓN

deseo de experiencia grupal o de producción y consumo colectivos, que no puede atribuirse plenamente a los integrantes del grupo. Estos deseos varían según los diversos tipos de actividades, pero el arte es un buen ejemplo. En el lado de la producción, muchos bienes y servicios artísticos son producidos por la actividad grupal, cuyo resultado es un esfuerzo colectivo que para los participantes tiene un valor o significado superior al que se le podría atribuir simplemente a la totalidad de las aportaciones de los individuos implicados.²⁸ De manera similar, el consumo de arte —por ejemplo, en los teatros y salas de concierto— es frecuentemente una actividad colectiva movida por el sentimiento de que la experiencia grupal trasciende a la de la suma de las respuestas individuales de los consumidores. Por supuesto, también es posible citar de nuevo casos aparentemente contrarios. Buena parte del arte se produce como actividad individual, e incluso solitaria, de forma que una persona que lee una novela o escucha música en la intimidad de su hogar está realizando un consumo completamente individualista. No obstante, los artistas que trabajan solos en general esperan que su obra se comunique con otros; de manera similar, es probable que los consumidores de arte solitarios estén realizando una conexión humana más amplia. Así, independientemente de los productos artísticos producidos y consumidos, los procesos de producción y consumo no sólo pueden considerarse como una empresa individual, sino también como expresión de una voluntad colectiva que trasciende a la de los participantes individuales involucrados.

En resumen, sugiero que el impulso económico tal y como lo definí en la proposición anterior puede considerarse como expresión de los deseos individuales de los miembros de la sociedad en su propio nombre, y el impulso cultural se puede considerar como reunión de los deseos colectivos del grupo o grupos dentro de una sociedad determinada para los tipos de expresión cultural a los que se hace referencia en las definiciones de cultura formuladas anteriormente. Esta proposición servirá para distinguir lo económico y lo cultural en lo que resta del libro.

²⁸ Sobre la importancia sociológica de la producción artística como acción colectiva, véase Becker (1974).

LÍNEAS GENERALES DEL LIBRO

Puede señalarse que, en algún nivel fundamental, los cimientos conceptuales sobre los que se asientan la economía y la cultura tienen que ver con nociones de valor. Ciertamente, las teorías del valor han sido básicas para el desarrollo del pensamiento económico desde Adam Smith, y cualquiera que sea el punto de partida disciplinario para considerar la cultura, ya sea la estética o los estudios culturales contemporáneos, las cuestiones de valor también son fundamentales. Por lo tanto, el capítulo 2 de este volumen establece las bases teóricas para el resto del libro, considerando cómo la economía y la cultura codifican y evalúan la noción de valor. El siguiente paso, entonces, es proponer un medio para representar la cultura en términos capaces de tender un puente sobre las divisiones existentes entre ésta y la economía; es decir, proponer una forma de concebir la cultura que capte sus características esenciales, pero que sea también apta para la manipulación y el análisis económicos. Doy este paso en el capítulo 3, donde presento el concepto de *capital cultural* como medio para representar las manifestaciones, tanto tangibles como intangibles, de la cultura. La definición de capital cultural está vinculada a las definiciones de valor económico y cultural, por lo que permite caracterizar los bienes y servicios culturales, las actividades culturales y otros fenómenos, de una forma que reconoce su importancia económica y cultural. Dados los largos marcos temporales en los que desde el punto de vista práctico es necesario evaluar la cultura, a continuación analizo las características intertemporales del capital cultural: cómo se recibe en forma de legado del pasado, cómo se trata en el presente y cómo se transmite al futuro. Dicho programa puede sintetizarse bajo la categoría omnipresente de *sustentabilidad*, al tiempo que analizo el capital natural en un contexto medioambiental y ecológico.

Los capítulos 4 y 5 abordan dos aspectos específicos que amplían la discusión sobre el valor, así como el capital cultural y la sustentabilidad. En el capítulo 4 examino el papel de la cultura en el desarrollo económico, observando primero los determinantes culturales del rendimiento económico, para a continuación ampliar el análisis sobre el papel de la cultura como representación del espectro total del desarrollo humano en países tanto industrializados como en vías de

desarrollo. En este punto son importantes las cuestiones de sustentabilidad, no sólo por la importancia de la perspectiva a largo plazo en el desarrollo económico, sino también por la necesidad de mantener los sistemas culturales como elementos integradores de los procesos de desarrollo. El capítulo 5 contempla específicamente la economía del patrimonio cultural, quizá la manifestación más obvia del capital cultural, donde los principios de sustentabilidad se pueden articular y aplicar más claramente.

En el capítulo 6 dedico una reflexión al proceso de creatividad como principal fuente de crecimiento y desarrollo cultural. Hace tiempo que los economistas se interesan por la creatividad como fuerza motivadora de la innovación y el cambio tecnológico; pero rara vez han intentado aventurarse más allá de la superficie para buscar los orígenes del impulso creativo y las formas en que los incentivos y restricciones económicos influyen en la expresión de dicho impulso entre los creadores individuales, salvo por la observación un tanto generalizadora de que el principal incentivo para la innovación es la perspectiva de obtener un beneficio. En cualquier caso, las cuestiones de valor son centrales en mi argumentación, pues al caracterizar la obra de los artistas creativos, puede observarse la producción de valor económico y cultural en la generación y disposición de su obra.

En el capítulo 7 retomo la noción de industrias culturales para representar la actividad cultural desde el punto de vista económico. Reviso y analizo el enfoque que ha constituido el núcleo de la economía cultural en los últimos treinta años, en el contexto de la interpretación del arte como industria. Después amplíe el encuadre para analizar las industrias culturales en términos más generales, y presto atención a la cultura en el desarrollo urbano, el turismo y el comercio. También analizo el potencial de las industrias culturales para contribuir al desarrollo económico en el mundo en vías de desarrollo, y utilizo la industria de la música como ejemplo.

Si en economía la actividad cultural se interpreta dentro de un marco industrial, y si las industrias culturales así designadas producen económicamente y generan empleo, los gobiernos que pueden ocuparse de la cultura *per se* comenzarán a interesarse más. Esto conduce directamente al capítulo 8, en el que reflexiono sobre la cuestión más general de cómo podría intervenir el estado para influir en la cultura de un modo u otro. El medio de dicha intervención es

la política cultural, un área de intervención del gobierno que no ha emergido como campo específico de la política sino hasta tiempos muy recientes. Dado que en el mundo contemporáneo buena parte de la política pública está relacionada con los fenómenos económicos, no es sorprendente que de la política cultural surjan las relaciones entre la economía y la cultura. Las políticas culturales también tienen ramificaciones políticas significativas. En el análisis centro la atención en las complementariedades y los conflictos entre la política económica y la cultural: de nuevo, las cuestiones de valor económico y cultural parecen decisivas para trazar un mapa del territorio y orientar las decisiones.

Por último, en el capítulo 9 intento atar todos los cabos y señalar el camino que puede seguirse. En un mundo contemporáneo en el que vemos yuxtaponerse las dinámicas opuestas de la globalización económica y la diferenciación cultural, ¿pueden las materias complementarias de este volumen, la economía y la cultura, considerarse dos principios organizadores para la sociedad actual, y definir ambos el alcance y las limitaciones del avance civilizado hacia el tercer milenio?