

La relevancia de la cultura para la economía

La cultura no ha sido considerada internacionalmente como un factor importante del desarrollo económico; sin embargo, hoy en día parece evidente que más y más sectores políticos, económicos, académicos y de la ciudadanía reconocen su valor. En ese sentido, el objeto de este capítulo es el de identificar primero las diferentes relaciones entre cultura y desarrollo desde diversas perspectivas, tanto desde paradigmas economicistas como desde el desarrollo humano. En segundo lugar, se evalúa la consistencia y robustez de los argumentos presentados por varios enfoques y teorías respecto a esta relación bidireccional entre cultura y desarrollo. Finalmente, se presentan algunas aproximaciones a la magnitud de los beneficios de la cultura en el desarrollo económico de Honduras, tanto desde un enfoque economicista (esto es, el impacto de ciertos valores culturales en el crecimiento y en la inversión) como desde un enfoque de desarrollo humano (esto es, el impacto de esos valores en el nivel de bienestar medido como necesidades básicas insatisfechas).

Se pretende, igualmente, contrastar si existen valores, características o condiciones culturales comunes con casos exitosos de vinculación entre la cultura y el desarrollo; así como rasgos comunes entre casos menos exitosos en esta relación. Una vez identificados factores relacionados con la cultura que han sido clave para el desarrollo en otros países, se procede a cuantificar las potenciales ganancias que podrían suponer para Honduras si estos aspectos se fortalecieran en el país. Así, se presenta una aproximación indicativa de los beneficios promedio para el país de alcanzar los estándares internacionales de rechazo a la corrupción, de valores como la confianza y el civismo, o de conceptos como la infraestructura social (que tiene que ver con actitudes públicas sobre desarrollo institucional y político).

Se reconoce primeramente que la cultura -entendida como el sistema de valores, creencias y comportamientos de una sociedad- no sólo es uno de los determinantes del desarrollo económico,

sino también un fin en sí mismo. En este sentido, el desarrollo cultural en libertad encaja perfectamente en el paradigma de desarrollo humano. Los procesos de creciente exposición entre culturas fruto de la denominada globalización económica, esto es, de los ingentes flujos de capital y de comercio que se producen entre los diferentes puntos del planeta, están provocando una enorme preocupación a escala mundial. Los teóricos más pesimistas hablan de que las culturas tradicionales serán barridas o que entrarán en un continuo enfrentamiento. Otros menos pesimistas ven la globalización como un proceso recurrente en la historia y que puede, en la medida en que se permita a los individuos de diferentes culturas elegir y asimilar libremente, fortalecer la libertad cultural y, en última instancia, la libertad del ser humano (véase cuadro 7.1).

Las influencias de la cultura en el propio proceso de desarrollo económico son también objeto de controversia. Un planteamiento es que la cultura no influye en el proceso económico, al ser éste básicamente un proceso de acumulación de capital físico y de capital humano. Otra posición plantea que la cultura es relevante en cuanto está asociada con activos como el capital social o la infraestructura social, además de constituir una inversión productiva que condiciona el comportamiento de los individuos y del gobierno en el ámbito económico. Finalmente, otra postura considera que la cultura es la principal causa para explicar las diferencias entre las experiencias de desarrollo económico, en tanto que ciertas culturas combinan un conjunto de valores y actitudes sin el cual no se puede triunfar económicamente.

La cultura como medio y fin del crecimiento económico: tres tesis para ilustrar el debate

La idea de la cultura como fin del desarrollo es asombrosamente sencilla. La libertad cultural se erige como un fin en sí mismo, al ser ésta una más

CUADRO 7.1

Perspectivas con respecto a la influencia de la globalización en la cultura

Perspectiva	Impacto de la globalización en las culturas tradicionales	¿Se logrará imponer una cultura hegemónica universalmente?
Preocupación	La globalización económica barre las culturas tradicionales e impone una cultura occidental de consumismo	Las culturas han entrado en conflicto y se han convertido en bloques antagónicos que seguirán enfrentados a pesar de (y gracias a) la globalización económica.
Moderación	No hay tal cultura tradicional aislada, inmutable o pura. Todas las culturas son parte de procesos históricos de asimilación (más o menos violentos) y de síntesis. Las culturas actuales surgen también de ese sincretismo.	El proceso histórico de sincretismo cultural seguirá teniendo lugar de forma menos violenta que en el pasado y con elementos de la cultura tradicional actuando de filtro que evita asimilaciones automáticas de otras culturas.
Optimismo	Las sociedades pueden asimilar, adaptar y mejorar procesos procedentes de otras culturas y economías, como indica el caso de Japón o del Sudeste Asiático. También una mayor exposición a otras culturas puede servir para despertar una mayor identidad con respecto a la local.	Habrà inevitablemente una única cultura hegemónica en el mundo basada en los principios de productividad y de competencia internacional que empujará inevitablemente a las naciones al crecimiento y al desarrollo.

Fuente: Elaboración propia con base en Huntington 1993, Kramer 2001, Porter 2000, Rao 1998, Rey 2002, Sen 1999b, Serageldin 1998.

de las libertades del ser humano como la libertad de culto, de pensamiento, o de expresión, entre otras. Por supuesto, la libertad no sólo es el fin último al que debe aspirar el ser humano, sino también es el medio principal para llevar a cabo el propio desarrollo.

El desarrollo va más allá de la mejora de “objetos inanimados de conveniencia como el PIB, la industrialización o el avance tecnológico y la modernización social” (Sen 1999b). Esos son logros valiosos, indudablemente, pero su valor debe depender de lo que representan para las vidas y libertades de los seres humanos. En ese sentido, unida a la libertad se encuentra la igualdad; en tanto en cuanto se impida los beneficios de la libertad a algunos cuando otros tienen la oportunidad de disfrutar estas libertades de forma completa, se está negando el fin último del desarrollo. En muchas partes del mundo todavía la defensa de la ‘tradicción’ y la especificidad cultural se usa como excusa sistemática para legitimizar ciertas formas de subdesarrollo, entre ellas la opresión de las mujeres o la perpetuación de la intolerancia. En cualquier caso, la cultura como fin último supone entenderla como un “espacio de libertad” en cada sociedad, para la expresión tanto de minorías como de visiones contrarias entre las mayorías, promocionando la inclusión y la cohesión social (Serageldin 1998).

Mientras que el reconocimiento de la cultura como fin último del desarrollo es relativamente reciente entre los paradigmas de desarrollo, existe una mayor tradición de considerar diversos aspectos culturales como determinantes del crecimiento económico. La magnitud del rol de esos aspectos culturales varía desde posiciones que niegan esta vinculación hasta las que atribuyen a las diferencias culturales la principal explicación de las diferencias económicas, políticas y sociales en el mundo. En medio de estas teorías “insulares y grandiosas” de la cultura y el crecimiento, existen posturas más moderadas que dan una creciente importancia a factores culturales en la explicación multidimensional del desarrollo económico (Sen 2002b). Si bien los nuevos hallazgos están todavía lejos de ser sistemáticamente aceptados, hay evidencia empírica que muestra una asociación significativa entre el crecimiento económico y los valores que generan actitudes o comportamientos como la confianza (en personas e instituciones), la crítica ante la corrupción, o el grado de influencia de otras culturas.

Tesis 1: La cultura irrelevante para el desarrollo económico

En el marco de las tesis “insulares”, los trabajos iniciales en el campo de la teoría de *crecimiento*

CUADRO 7.2

Características socioculturales de los "Milagros" y "Fracasos" del crecimiento económico

	Tasas de crecimiento (1960-1990)	Ranking IDH 2003	Religión mayoritaria	Fragmentación etnolingüística	Colonia europea	Acceso al mar
I. Milagros						
Corea	6.1	30	Budismo	0	No	Sí
Botswana	5.9	125	Creencias Indígenas	51	Británica	No
Hong Kong	5.8	26	Budismo - Confucionismo	2	Británica	Sí
Taiwán	5.8	s.d.	Budismo —Confucionismo	42	No	Sí
Singapur	5.4	28	Budismo - Islam	42	Británica	Sí
Japón	5.2	9	Confucionismo - Budismo	1	No	Sí
Malta	4.8	33	Catolicismo	8	Británica	Sí
Chipre	4.4	25	Ortodoxa	35	Británica	Sí
Seychelles	4.4	36	Catolicismo	s.d.	Británica	Sí
Lesotho	4.4	137	Cristianismo *	22	Británica	No
II. Fracasos						
Ghana	-0.3	129	Cristianismo *	71	Británica	Sí
Venezuela	-0.5	69	Catolicismo	11	Española	Sí
Mozambique	-0.7	170	Creencias indígenas — cristianismo *	65	Portuguesa	Sí
Nicaragua	-0.7	121	Catolicismo	18	Española	Sí
Mauritania	-0.8	154	Islam	33	Francesa	Sí
Zambia	-0.8	163	Catolicismo	82	Británica	No
Malí	-1.0	172	Islam	78	Francesa	No
Madagascar	-1.3	149	Creencias indígenas — cristianismo *	6	Francesa	Sí
Chad	-1.7	165	Islam	69	Francesa	No
Guyana	-2.1	92	Cristianismo *	58	Británica	Sí
III. Honduras	1.5	115	Catolicismo	16	Española	Sí

Fuente: Elaboración propia con base en Temple 1999, PNUD 2003b, Mauro 1997, Sala-i-Martin 1997.

Notas: Casos de éxito y fracaso del crecimiento económico en términos de producto por trabajador según Temple (1999). Ranking del Índice de Desarrollo Humano del Informe de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas 2003 (PNUD 2003b); fragmentación etnolingüística de Mauro (1997); situación colonial y religión mayoritaria de Sala-i-Martin (1997).

(*) Indica que no se especifica en las fuentes originales la religión dominante dentro de la denominación de cristianismo.

exógeno no establecen una relación directa entre la economía y la cultura, por no asignarle ninguna función a la dimensión cultural en lo que se refiere al crecimiento. Estos trabajos empiezan a ver la luz en los años cincuenta en pleno proceso de reconstrucción económica tras la Segunda Guerra Mundial. Las tesis de Nurkse (1953), Lewis (1955), o Samuelson y Solow (1956) conciben el crecimiento económico como un proceso competitivo de acumulación de capital hacia una dinámica de equilibrio de largo plazo. En ese contexto, los retornos decrecientes de los factores de capital físico y recursos humanos, el papel del crecimiento poblacional, y los efectos de un desarrollo tecnológico exógeno -o sea, independiente de los esfuerzos deliberados de cualquier economía por desarrollar su tecnología- determinan la lógica del crecimiento. Los modelos de crecimiento exógeno, al basarse en una lógica de mercado para la acumulación de capital, no consideran los factores políticos y culturales.

Entre las tesis que no toman en cuenta los factores culturales en el crecimiento económico, se hallan también estudios que buscan asociaciones sistemáticas entre ciertos rasgos socioculturales y experiencias positivas y negativas de crecimiento económico. Entre estos estudios empíricos, Sachs (2000) reporta que el crecimiento económico está íntima y positivamente relacionado con el desarrollo capitalista de las economías, y negativamente con su aislamiento geográfico (esto es, carecer de salida al mar) y la presencia de climas tropicales. Al eliminar los países con clima tropical, países sin salida al mar y países con regímenes socialistas hasta principios de los noventa, la conclusión es que de los 31 países que quedan, 24¹ de ellos son países económicamente desarrollados.

De los siete países no desarrollados, cuatro son países tradicionalmente islámicos y tres católicos. Sachs concluye que son las políticas domésticas populistas y autoritarias las que podrían explicar los patrones de crecimiento de esas excepciones me-

por que diferencias culturales. Cuando por el otro lado se analizan los casos de éxito entre países con clima tropical, sólo dos países (Singapur y Hong Kong) están entre los 31 más desarrollados. Si la cultura va a jugar un papel importante en estos casos de éxito, el escaso desarrollo de China hasta su incipiente apertura en 1978 demuestra una vez más que son los factores políticos e institucionales en lugar de los culturales los que explican mejor el subdesarrollo económico (Sachs 2000).

En el cuadro 7.2 se presenta una aproximación al caso de Honduras con relación a los diez “milagros” y “fracasos” del crecimiento económico de la última mitad del siglo XX según Temple (1999). Esta comparación pretende mostrar la existencia de características sistemáticas que presentan los casos de milagro y de fracaso económico, de la cual se puede destacar que Honduras tiene elementos tanto de las características que comparten los casos exitosos, como de las que comparten los “fracasos”. Si cualquiera de las dos situaciones ocurre, Honduras podría mejorar su senda de crecimiento o bien adoptando las características que llevan al crecimiento económico, o bien, evitando las características asociadas con el fracaso económico.

Las características y situaciones consideradas para la comparación se refieren a la situación de desarrollo humano, la religión mayoritaria, la fragmentación etnolingüística,² la ubicación geográfica y si fue país bajo un dominio colonial. Los casos de éxito y fracaso económico se determinan de acuerdo con las tasas de crecimiento del producto por trabajador calculado por el PIB entre la fuerza laboral.

Se puede comprobar que no existen claras relaciones sistemáticas entre las características socioculturales y las tasas de crecimiento económico. Los países que presentan las más altas tasas de crecimiento promedio anual desde 1960 ocupan en algunos casos posiciones en la clasificación de desarrollo humano por debajo de Honduras; superan también el grado de fragmentación etnolingüística de Honduras; han podido o no ser colonias españolas (o incluso no ser colonias), y no siempre tienen acceso al mar.

La falta de un patrón común se encuentra también entre los países que repetidamente han mostrado las tasas de crecimiento más bajas durante décadas, lo cual indica que si estos factores socioculturales son importantes para el crecimiento, Honduras no parece estar en una posición diferente para no haber experimentado un mejor patrón de crecimiento económico. En otras palabras, no se puede esperar que un patrón cultural, geográfico e histórico distinto al que caracteriza a Honduras le hubiera permitido un mayor crecimiento económico por sí solo. Honduras, al igual que otros

países pobres, no estaba predestinada al fracaso económico, como tampoco países que han crecido de forma exitosa tenían unas condiciones singulares y exclusivas para ese buen desempeño. El desarrollo económico “no nace” sino que “se hace”.

Tesis 2: La cultura relevante para el desarrollo económico

A partir de los noventa se inicia una segunda ronda de teorías del crecimiento endógeno en las que se incorporan otros factores distintos a los tradicionales económicos, dando cabida a factores institucionales, sociales y culturales. Por lo tanto, las ecuaciones del crecimiento se han ampliado para introducir determinantes que toman en cuenta, por un lado, el grado de libertad civil, estabilidad política, buena gobernabilidad y calidad de las instituciones; y, por otro, elementos culturales relacionados con la religión, la fragmentación etnolingüística, la confianza o el civismo.

Ejercicios que buscan sistematizar los factores del crecimiento, como los de Sala-i-Martin (1997) o Fernández et. al. (2001), demuestran que entre los determinantes del crecimiento económico se encuentran de forma consistente variables relacionadas con los niveles iniciales de ingreso y de acumulación de capital humano, pero también variables no-económicas relacionadas con la política, las instituciones y la cultura. Para el caso de Honduras, al realizar estos ejercicios, se observa que en efecto podrían existir una serie de condiciones o características no económicas que permiten augurar crecimiento económico sostenido.

El cuadro 7.3 muestra la sistematización y el signo de las variables relacionadas con el crecimiento. El orden de magnitud reportado indica lo probable que es que un factor o característica determinada sea encontrado de forma sistemática como explicativo para el crecimiento. Así, cuando esa probabilidad es superior a 0.95, ese factor o característica es un determinante del crecimiento, ya sea para aumentar las tasas de crecimiento (en cuyo caso se reporta un signo positivo) o para reducir dichas tasas (signo negativo). Si por el contrario se obtiene una probabilidad menor de 0.95, entonces se reporta que esa característica o condición no es un factor que afecte ni positiva ni negativamente el crecimiento económico de forma sistemática.

Entre las variables políticas encontradas por Sala-i-Martin (1997) se encuentran las libertades civiles, el número de revoluciones y golpes militares, el haber sostenido o no una guerra, el grado en que impera la ley y el orden, o el nivel de derechos políticos. Haber sido colonia española también determina (negativamente) el crecimiento, así como una creciente fracción de la población que profese religiones confucionista, budista o islámica. Cuanto

CUADRO 7.3

Variables significativas del crecimiento económico

Variable Significativas	Significancia (0-1) Mx. 1*	Signo del Coeficiente	Variables no significativas	
Nivel de PIB 1960	1.000	Positivo	Colonia Española	0.938
Confucionismo	1.000	Positivo	% habla inglés	0.910
Inversión en equipos	1.000	Positivo	Edad	0.903
Islam	1.000	Positivo	Fuerza laboral	0.835
Estado de derecho	1.000	Positivo	% habla idioma extranjero	0.831
Número de años de apertura	1.000	Positivo	Premio Mercado negro	0.825
Esperanza de vida	0.999	Positivo	Crecimiento de la población	0.807
Situación geográfica en América Latina	0.998	Negativo	Ratio de Trabajadores s/ población	0.766
Derechos Políticos **	0.998	Negativo	Judíos	0.747
Libertades Civiles	0.997	Negativo	Colonia Francesa	0.702
Situación geográfica en Africa Sub-sahariana	0.997	Negativo	Hindú	0.654
Revoluciones y golpes de estado **	0.995	Negativo	Fragmentación Etnolingüística	0.634
% minera en el PIB	0.994	Positivo	Orientación Exterior	0.580
Mercado negro (desviación estándar del premio) **	0.993	Negativo	% educación pública	0.579
Matrícula educación primaria, 1960	0.992	Positivo	Colonia Británica	0.579
Exportaciones primarias como % de las exportaciones, 1970 **	0.990	Negativo	Matrícula Superior Area	0.532
Grado de capitalismo	0.987	Positivo		
Participación en guerra o conflicto violento **	0.984	Negativo		
Inversión en construcción	0.982	Positivo		
Latitud Absoluta **	0.980	Positivo		
Distorsiones del tipo de cambio **	0.968	Negativo		
Protestante	0.966	Negativo		
Budista	0.964	Positivo		
Católico	0.963	Negativo		

Fuente: Sala-i-Martin, 1997.

Nota: (*) Una variable se reporta significativa cuando su función de densidad acumulada resultante de estimar reiteradamente ecuaciones de crecimiento supera 0.95. (**) Indica variables encontradas sistemáticamente significativas en Sala-i-Martin (1997) que fueron reportadas como sistemáticamente no significativas por Fernández et. al. (2001).

mayor es la proporción de población que profesa esas religiones mayor es también la tasa de crecimiento en esos países, mientras que se encuentra una relación negativa para el crecimiento cuando se trata de mayores proporciones de la población que profesan el protestantismo o el catolicismo. Otras variables que ayudan a explicar la experiencia de crecimiento incluyen el tipo de organización económica, el grado de distorsión del mercado (capturado por distorsiones de los tipos de intercambio real e intensidad del mercado negro), los niveles de inversión, tanto en equipo como en construcción residencial, la producción del sector primario y el nivel de apertura de la economía.⁵

La implicación para Honduras es que a pesar de que existe cierta evidencia de que algunas condiciones, características o decisiones tanto económi-

cas como no económicas se relacionan con el fenómeno del crecimiento, no existe nada parecido a un patrón inequívoco que asegure a un país el éxito económico. Esta conclusión, confirma que Honduras no parece estar predestinada al éxito o al fracaso económico a partir de sus características y condiciones culturales, sociales o históricas. Si bien existe relación entre estas condicionantes, no es posible explicar el atraso o pobreza de Honduras únicamente por su pasado y herencia colonial - como se ha intentado demostrar desde diversas interpretaciones basadas en la ilustración. Como se ha visto en el capítulo 3, en la historia de Honduras se encuentran factores y elementos que ayudan a comprender los avances y retrocesos en su desarrollo.

CUADRO 7.4

Índice de infraestructura social y de producto por trabajador, 1990-1991(*)

	Índice de Infraestructura Social	Índice de Producto por Trabajador (PIB/Fuerza Laboral)
Honduras	38.9	13.0
Nicaragua	42.8	12.6
Guatemala	39.7	21.0
El Salvador	38.6	15.7
Costa Rica	54.6	25.7
China	32.0	6.0
Hong Kong	89.6	60.8
República de Corea	66.7	38.0
Estados Unidos	97.3	100.0
Unión Europea	84.6	72.3
Japón	83.3	58.7
Africa	30.3	7.4
Promedio mundial	46.8	29.6

Fuente: Hall y Jones 1999.

Nota: (*) Se utilizan datos de estos años siendo que no se han realizado otros estudios comparativos a nivel internacional. De ahí que ahora los datos presentados en el cuadro sirven más bien para observar las diferencias entre los países y no tanto los valores *per se* de los índices. El *Índice de Infraestructura Social* es el promedio del Índice de Actividades Gubernamentales Anti-Desviaciones y del índice de los años de apertura comercial entre 1950 y 1990 de Sachs y Werner (1995). El Índice de Actividades Gubernamentales Anti-Desviaciones se calcula a partir de la información procedente del International Country Risk Guide sobre 130 países en 24 categorías de factores relativos a las actividades públicas. Hall y Jones (1999) agrupan estos criterios en cinco grupos: (1) ley y orden; (2) calidad burocrática; (3) nivel de corrupción; (4) riesgo de expropiación; y (5) repudio de contratos por parte del gobierno. Estos cinco indicadores capturan tanto el rol del gobierno en la protección de su economía contra la desviación privada así como la actividad de desviación en la que el propio gobierno cae. El Índice de Actividades Gubernamentales Anti-Desviaciones resulta de una ponderación por partes iguales de esos cinco sub-índices.

El *Índice de Producto por Trabajador* toma como referencia el de Estados Unidos, y se construye a partir de los datos de Summers y Heston (1991) Penn World Tables Mark 5.6, calculando el PIB entre la Fuerza Laboral).

Los índices se expresan en escalas de 0 a 100. Valores más altos de los índices indican que los gobiernos proveen políticas más eficientes para apoyar la producción, con lo que el clima para la misma es más propicio.

Estudios en torno al capital social ponen también de manifiesto la importancia para el crecimiento de aspectos relacionados con los valores, creencias y actitudes de una sociedad. Al igual que ocurre con la definición de cultura, el concepto de capital social es otro difícil de delimitar y de medir. Por capital social se entiende relaciones de autoridad, de confianza, y de reparto consensuado de derechos que se erigen en normas (Coleman 1990); otros como Putnam (1993) se refieren a los vínculos creados por la pertenencia a grupos, familiares o de otro tipo.

Knack y Keefer (1995) describen el concepto de capital social como las relaciones de confianza y de civismo colectivo en una sociedad. Reconocen el valor económico al capital social en tanto afecta el tiempo y recursos destinados a evitar violaciones

del derecho de propiedad y de otros abusos en transacciones económicas que protagonizan los individuos. Asimismo, un alto nivel de capital social puede reducir o eliminar desincentivos a la inversión, substituyendo las instituciones en situaciones de escaso desarrollo de sistemas jurídicos. Mayores niveles de confianza y de civismo podrían también mejorar la provisión de los servicios públicos en medio de un mejor clima general de credibilidad. Indirectamente, el capital social puede resultar beneficioso para el crecimiento cuando potencia la participación ciudadana y, con ello, la demanda de transparencia y rendición de cuentas al sector público.

El concepto de *infraestructura social* tiene relación con el de capital social, y se refiere a las diferencias de productividad, capital físico y capital humano entre países a diferentes niveles (Hall y Jones 1999). Este tipo de infraestructura va más allá del concepto tradicional de la infraestructura de carácter físico (puentes, carreteras, edificios, maquinaria, etc.), pues tiene que ver con el nivel de desarrollo institucional y político de un país o una comunidad. Se define esta infraestructura como el conjunto de “las instituciones y las políticas del gobierno que determinan el ambiente económico en el que los individuos acumulan habilidades y las compañías acumulan capital y producen” (Hall y Jones 1999:84).

Así, un país o una comunidad estará en mejor situación para desarrollarse económicamente cuanto más desarrolladas estén sus instituciones y se apliquen más políticas dirigidas a generar y asegurar confianza entre los agentes económicos; así como a incentivar el aumento de la productividad de los trabajadores, a hacer rentable la acumulación de capital físico, humano o financiero, o a innovar y transferir tecnología. Por lo tanto, en la medida en que los países muestren niveles bajos de infraestructura social, existirán deficiencias en su desarrollo institucional y de políticas, que afectarán su capacidad de desarrollo económico en general y la productividad de sus trabajadores (medida como el producto interior bruto de la economía entre el total de la población económicamente activa ocupada) en particular.

En ese sentido, las instituciones de una sociedad son un componente esencial de la infraestructura social y, en la medida en que no funcionan correctamente, pueden dar lugar a prácticas de “desviación” económica. Así, el robo o la protección mafiosa son ejemplos de desviaciones económicas llevadas a cabo por agentes privados; la expropiación, la confiscación o la corrupción son ejemplos de desviaciones económicas públicas, todas las cuales tienen efectos negativos para el crecimiento.

Las teorías culturales grandiosas

Las teorías culturales “grandiosas” contrastan diametralmente con las teorías económicas vistas anteriormente. En realidad, este tipo de teorías van más allá de un rol meramente sustantivo de la cultura en la economía hasta convertirla en el principal elemento que explica las diferencias económicas, políticas y sociales a escala mundial. Estas teorías pueden encontrar entre sus antecedentes más conocidos las tesis de Max Weber (1905) que explicaban a principios del siglo XX el surgimiento del capitalismo fundamentalmente como un fenómeno cultural basado en la religión; o en Banfield (1958) que vinculaba la pobreza y el autoritarismo en el sur de Italia con factores culturales en torno a lazos de lo que denominaban “familismo amoral”. En cuanto a la teoría weberiana, ésta establece una correlación precisa entre el régimen económico y las instituciones. De acuerdo con Weber, en sociedades pre-capitalistas la autoridad política era tradicional y arbitraria, no solía obedecer a la legalidad, y las normas sociales perpetuaban sistemas jerárquicos. No existían mercados importantes y los que existían estaban limitados por barreras sociales y legales. En cambio, en sociedades capitalistas el Estado está sujeto al imperio de la ley, la movilidad social es alta y el intercambio económico está motivado por instituciones de mercado (véase Rao 1998, Sachs 2000 y Landes 2000 para una discusión del trabajo de Weber).

En este contexto, el protestantismo, más concretamente el calvinismo, promueve el surgimiento del capitalismo moderno-industrial, invitando a la búsqueda de la riqueza y, sobre todo, definiendo una ética del comportamiento diario que conduce al éxito económico. Este código de trabajo se resumiría en trabajo duro, honestidad, seriedad, y uso comedido del tiempo y el dinero. De acuerdo con Landes (2000),

lo que hizo el protestantismo fue institucionalizar un modo de comportamiento -racional, ordenado, diligente y productivo- que ni era nuevo ni exclusivo de esa religión, pero que hasta ese momento no se daba de forma sistemática en las sociedades agrícolas tradicionales. La contribución de Weber, por lo tanto, sería relacionar el ahorro, el voluntarismo y la asiduidad al trabajo como valores de autonomía y éxito económico en la Europa de la Reforma Protestante, mientras que la obediencia y la fe religiosa de la Europa meridional tradicional relegarían la conformidad con la tradición y un crecimiento más lento durante decenios (Rao 1998).

Obviamente, este tipo de argumento tiene fuertes y muy controversiales implicaciones sobre la superioridad de unas culturas sobre otras. En contraste con los intentos fallidos de los estudios vistos anteriormente, Huntington (2000) manifiesta abiertamente la existencia de culturas superiores para el desarrollo económico. En su comparación de Ghana y Corea del Sur, ese autor dice que a principios de los sesenta ambos países eran considerablemente similares en cuanto a sus niveles de ingreso per cápita, una estructura comparable de composición sectorial y unas exportaciones principalmente de productos primarios. Treinta años después, Corea es un gigante industrial y la decimocuarta economía del mundo, con un ingreso per cápita quince veces superior al de Ghana, y en un decidido proceso de institucionalización democrática. De acuerdo con Huntington, estas diferencias se pueden explicar fundamentalmente porque los surcoreanos aprecian valores como el ahorro, la inversión, el trabajo duro, la educación, la organización y la disciplina, mientras que los ghaneses no.

No obstante, otros autores aconsejan pre-

caución respecto a estas teorías culturales grandiosas. Sen (2002b) argumenta que la explicación de Weber carece de capacidad para explicar las pautas de desarrollo tras la Segunda Guerra Mundial. Así, la tesis del protestantismo exclusivamente para explicar el éxito económico debió en un primer momento extenderse hasta abarcar todo el cristianismo para incluir las experiencias económicas favorables de países católicos como Francia, Italia (y mucho más tarde, en los ochenta y noventa, España, Irlanda, y Portugal). Una vez se extendió la explicación del desarrollo hacia una visión eurocéntrica cristiana de la cultura, hubo que extenderla nuevamente para dar cabida al proceso de modernización de Japón. En cuanto otros países asiáticos como Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Taiwán, empezaron a desarrollarse rápida y sostenidamente, y posteriormente, China y Tailandia, se hizo necesario hablar de un enfoque “asiático” del crecimiento que invalida una visión exclusivamente eurocéntrica del desarrollo y la cultura. Las experiencias de Indonesia, Malasia, y últimamente de India, ponen de nuevo sobre la mesa la necesidad de ampliar los rasgos tradicionales confucionistas y budistas para incluir otros rasgos asiáticos más amplios para explicar el vínculo entre cultura y desarrollo.

Para Sen, esta inagotable necesidad de incluir más y nuevos rasgos culturales al desarrollo económico, indica la falta de capacidad de una explicación que se limita a asociar desarrollo económico únicamente con un tipo concreto de religión. Este argumento viene a confirmar una vez más que no existe una pauta concreta y sencilla que determine la senda de desarrollo de un país, tal y como se concluyó anteriormente a partir de los estudios que sistematizan las causas del crecimiento económico o que revisan las experiencias de milagro y desastre económico.

Fuente: Elaboración propia con base en Banfield 1958, Huntington 2000, Landes 2000, Rao 1998, Sachs 2000, Sen 2002b y Weber 1905.

Se reporta para el periodo 1960-95 de una muestra de 127 países - entre los que se encuentra Honduras- que cada mejora de diez puntos de infraestructura social (en una escala de 0 a 100) supone una mejora promedio del producto por trabajador del 5% (en un rango de 4.4% a 6.4% según diferentes especificaciones del modelo), mientras que aumentan su disponibilidad de capital humano por trabajador aproximadamente en 1.3% (Hall y Jones 1999). En otras palabras, existen ganancias económicas potencialmente grandes en torno al crecimiento económico y a la productividad de los trabajadores, si la infraestructura social de un país - esto es, sus instituciones y ciertas políticas que afectan el ambiente económico- se desarrollan adecuadamente.

En este caso, Honduras se encuentra por debajo de la media centroamericana de infraestructura social sólo ligeramente por encima de El Salvador. A pesar de que su infraestructura social es superior a la de países como China y el promedio africano,

Honduras requiere todavía mejorar sus instituciones para poder acercarse a la media internacional y de esa manera aumentar el producto total de la economía y la productividad laboral que proceden del desarrollo institucional. El cuadro 7.4 permite observar que, a pesar de lo lejos que se encuentra Honduras de Estados Unidos, de la Unión Europea y de Japón en cuanto a sus niveles de infraestructura social, esta brecha es menor que la de infraestructura física, financiera o de capital humano. Así, mientras que Estados Unidos sólo duplica el nivel de infraestructura social de Honduras, su producto por trabajador es ocho veces superior. Por tanto, en la medida en que exista esa conexión entre crecimiento económico e infraestructura social, la estrategia de invertir en este tipo de infraestructura es una atractiva opción para reducir más rápidamente el diferencial de crecimiento económico entre Honduras y los países en desarrollo.

Tesis 3: La cultura como el principal determinante del desarrollo económico

En marcado contraste con las teorías iniciales de acumulación de capital y del paradigma del desarrollo humano, existen otras teorías que sitúan al crecimiento rápido y sostenido de la productividad como centro del desarrollo económico (Porter 1990). Su “paradigma de la productividad” implica que en una economía global moderna la productividad depende menos de las industrias en que una nación compita y más de la forma en que ésta compita. Poco importa que las compañías sean locales o extranjeras, existan recursos naturales o abundante mano de obra. Lo que verdaderamente importa es la capacidad del país de organizarse eficientemente en torno a una economía productiva, ya sea en el sector agrícola, manufacturero o de servicios. Esta tesis relativiza a la ventaja comparativa de un país para determinar su prosperidad insistiendo en que es su ventaja competitiva lo que hace que una nación, cualquier nación, sea capaz de producir más eficientemente productos o servicios que cualquier otro productor podría potencialmente replicar en otra parte del mundo.

En este sentido, el desarrollo económico se convierte en un proceso de largo plazo consistente en construir y articular capacidades microeconómicas que fortalezcan la competencia de cada nación: entre ellas, las condiciones del capital y de su mano de obra; el contexto local de competencia entre compañías; la demanda local; y la fortaleza de industrias de apoyo en esa economía. En este paradigma, una nación que desee reducir sus niveles de pobreza tiene que fortalecer su capital humano, mejorar su infraestructura, abrirse al comercio y a la inversión exterior, proteger la propiedad intelectual, elevar los estándares de calidad de sus productos, proteger su medio ambiente y expandir su integración comercial.

En cuanto a la función de la cultura en el paradigma de la competitividad, se argumenta que los rasgos locales son cada vez más importantes para determinar que una compañía sea más competitiva y productiva que otra establecida en cualquier parte del mundo. Las ventajas económicas que en el pasado daban un acceso geográfico cercano a fuentes de insumos o a mercados importantes, la entrada tradicional de capitales, o la presencia de recursos naturales, son ahora neutralizadas en mayor medida por el proceso de globalización. Por estas razones, una economía se fortalecerá más rápido al generar creencias y valores que fomenten la competitividad y la productividad como principios básicos del desarrollo, siendo que su potencial de prosperidad será *ilimitado* porque se basa en ideas y no en recursos agotables.

De acuerdo con Porter, la adopción de una cul-

tura económica de la productividad no es una opción sino un imperativo. Ya sea voluntaria o forzadamente, la cultura económica de un país cambiará necesariamente hasta abrazar una cultura de la productividad. Este autor menciona explícitamente que los países centroamericanos están en la actualidad en ese proceso de abrazar la competencia y la productividad, en sus propias palabras, “las fuerzas de la globalización han llevado a esos pequeños países a poner a un lado sus intereses nacionalistas y dar pasos firmes para cambiar prácticas largamente implantadas” (Porter 2000:26, trad.lib.). Este ejemplo pone de manifiesto que, a pesar de los avances ya logrados, mucho le resta por hacer a Centroamérica si quiere sostener una senda de crecimiento rápido y reducir sus altos niveles de pobreza; pues aun con los cambios en esta dirección, la región permanece como la más pobre de América Latina.

La importancia de los valores culturales en la prosperidad económica

Si bien Honduras, al igual que otros países, carece de estadísticas fiables o de estudios sistemáticos que permitan cuantificar esta influencia de la cultura en el desarrollo económico, hay varias razones para pensar que su papel es sustantivo. En primer lugar, la consolidación de culturas económicas, participativas, éticas, se reconoce como una dimensión fundamental en la lucha contra la pobreza y el desarrollo del país. Por otro lado, cálculos tentativos a partir de estudios en otros países, permiten deducir la importancia en el impacto macroeconómico que tienen aspectos culturales tales como las percepciones sobre el grado de confianza, de civismo y de corrupción en el país. Lograr un cambio positivo de estas percepciones podría significar mejoras considerables en el crecimiento económico y en la inversión.

Estas mejoras macroeconómicas podrían incluso ser comparables en magnitud con el impacto de otras políticas puramente económicas como el aumento de la productividad o de mejoras de los precios internacionales de las exportaciones agrícolas del país.

Potenciales beneficios macroeconómicos del desarrollo cultural

Como se ha indicado a lo largo de este capítulo, existen importantes limitantes de información para determinar un impacto exacto de los beneficios económicos de ciertos valores y actitudes en las tasas de crecimiento del ingreso nacional, en sus niveles de inversión y de gasto público. Honduras no se encuentra presente en varios de los estudios analizados anteriormente, y en los que se encuen-

Dimensiones no económicas de la corrupción

Por supuesto, no toda la relevancia de la corrupción se relaciona con sus causas y consecuencias económicas. Existe abundante evidencia de que factores institucionales y políticos son claves también para explicar la presencia y persistencia de altos niveles de corrupción. En primer lugar, se reconoce un vínculo directo entre alto desarrollo económico, bajos niveles de corrupción y democracia (Sen 2001). Lipset y Lenz (2000) argumentan que limitar el poder del Estado a través de mayores niveles de democracia, más libertad individual y más imperio de la ley, resultan en una más eficiente oposición política, mayor libertad de prensa, y un sistema judicial independiente. Todos estos son mecanismos conductivos a la reducción de los niveles de corrupción en una sociedad. Ese mismo estudio reporta una correlación -aunque no su magnitud exacta- fuerte y negativa entre el índice de libertades democráticas calculado por *Freedom House* y el *Índice de Percepciones de la Corrupción* de Transparencia Internacional para el periodo 1972-1998, una vez se controla por los niveles de ingresos de cada país.

Por otro lado, mayores niveles de corrupción aparecen, según el Banco Mundial, en contextos **institucionales** públicos en los que los funcionarios reciben salarios poco competitivos o el sistema de promoción se basa en el tutelaje en lugar de los méritos. Por tanto, políticas de combate a la corrupción propuestas en diferentes países incluyen el cambio de los sistemas de incentivos a funcionarios mediante medidas de clarificación de los procesos de avance en la carrera del funcionario; mejoras en la elaboración de los códigos del servicio civil; eliminación de la autoridad discrecional; rotación en el trabajo en ciertos organismos sensibles; incentivos a los funcionarios que reportan corrupción; así como estrategias de instalación de una cultura basada en el cumplimiento de las normas entre las instituciones públicas y de sistemas basados en los méritos en el servicio civil.

En este mismo sentido, Andvig (1991) expli-

ca que no sólo los altos niveles de corrupción sino su persistencia tienen que ver con el **sistema de incentivos** de las propias instituciones sociales. Así, las sociedades podrían dirigirse hacia equilibrios múltiples alrededor de niveles de corrupción altos o bajos, pues los niveles intermedios de corrupción no son estables. En niveles muy bajos de corrupción, el costo para un oficial público no corrupto de llevar a cabo actos corruptos es muy alto (tanto en el monto del castigo si es descubierto como en la probabilidad de ser descubierto). En cambio, en sociedades altamente corruptas el costo para aquellos funcionarios que no lo son y que desean permanecer así es muy alto. El incentivo individual que prevalece en esos sistemas es el de ser corrupto. En situaciones intermedias en que el funcionario es indiferente entre ser corrupto o no (o sea sus costos y beneficios son iguales por ser o no corrupto) sólo tendría sentido económico ser corrupto cuando uno o más de los funcionarios se convierten en corruptos, y deja de tenerlo cuando uno sólo de los funcionarios deja de ser corrupto. De acuerdo con esta tesis de Andvig, es posible reducir drásticamente la corrupción en países con niveles moderados de la misma, incluso con modestas medidas de política.

Hay, asimismo, argumentos que indican la existencia de una especie de **inercia** en la persistencia de la corrupción; ésta se instala en sociedades en las que la historia previa justifica expectativas generales de la prevalencia de ese fenómeno de corrupción, actuando estas expectativas como profecías auto-cumplidas (Sah 1988). De acuerdo con estos argumentos, sólo con ambiciosas medidas de política y enormes esfuerzos que permitan quebrar la inercia de estas expectativas, se puede mermar los niveles de corrupción, incluso cuando éstos son moderados. Más difícil aún de reducir la corrupción, es cuando ésta es del tipo que Bardhan (1997) describe como "colusiva", en tanto que beneficia al oficial y al cliente simultáneamente. Un

ejemplo es un soborno en un puesto aduanero que beneficia económicamente tanto al agente privado que lo otorga como al funcionario que lo recibe.

Otro argumento que relaciona la cultura y la corrupción es la denominada **hipótesis de medios y fines** de Merton (1968). En sociedades donde se enfatiza el éxito económico fuertemente pero se restringen las oportunidades para conseguirlo, persisten altos niveles de corrupción. Así, países menos desarrollados pero altamente motivados para el desempeño económico como Rusia o Turquía, son casos con predecibles muy altos niveles de corrupción. En cambio, países menos motivados para el desempeño económico pero con amplias oportunidades económicas son los menos corruptos. En este grupo encajan países como Dinamarca, Suecia o Noruega, los cuales tienen más bajos niveles de corrupción.

Finalmente, otra ilustre relación entre cultura y corrupción se denominada "**familismo amoroso**". Banfield (1958), al analizar el sur de Italia describe ese concepto como una cultura deficiente en valores comunitarios pero que fomenta el estrechamiento de los lazos familiares. Este familismo promueve desviaciones de las normas universales y del premio basado en el mérito y favorece el favoritismo por motivos de parentesco familiar. Lipset y Lenz (2000) construyen una escala de familismo amoroso en función de tres dimensiones: creencia de que a los padres se les debe respetar y amar independientemente de sus cualidades y faltas; creencia de que el divorcio es injustificable; y número de hijos por mujer. Cuanto más fuertes sean estas creencias y mayor sea el número de hijos por mujer en una comunidad, sociedad o país, más fuerte será el fenómeno de familismo amoroso en ese contexto. Este estudio encuentra una correlación estadística significativa entre un mayor grado de "familismo" y mayores niveles de corrupción, incluso cuando se controla por el PIB per cápita de cada país.

Fuente: Elaboración propia con base en Andvig 1991, Banfield 1958, Merton 1968, Lipset y Lenz 2000, Bardhan 1997 y Sah 1988.

tra, la información raramente va más allá de mediados de los noventa. Esto implica, por tanto, que las estimaciones de impacto macroeconómico reportadas por estos estudios, aún cuando constituyen la única evidencia existente, deben tomarse siempre con precaución. A pesar de todas sus limitaciones, estos estudios aportan antecedentes muy útiles para inferir el impacto de reducir los niveles de corrupción en la economía de Honduras, los potenciales beneficios de aumentar sus niveles de capital social, o los beneficios de mejorar el nivel de confianza de la gente (véase recuadro 7.2).

En el caso de la infraestructura social (cuadro 7.5), al existir valores estimados directamente para Honduras, se calcula directamente la ganancia en términos de productividad en el trabajo y de *stock*

(disponibilidad) de capital humano de aumentar los niveles hondureños de productividad y capital humano comparado con el promedio internacional. Para inferir los efectos en el país, se ajustan los impactos promedio estimados por los estudios originales a los valores obtenidos para Honduras. La brecha resultante en términos de crecimiento del PIB per cápita y de las tasas de inversión sobre el PIB constituye la ganancia potencial de mejorar los niveles de Honduras hacia el promedio internacional.

Como se aprecia en el cuadro, existen beneficios para los países representados de reducir la percepción de la corrupción y aumentar los niveles de confianza. Por su parte, el impacto esperado de aumentar los niveles de confianza sobre las ta-

CUADRO 7.5

Beneficios potenciales de reducir los niveles de corrupción, aumentar el capital social y la infraestructura social a estándares internacionales

Índices	Fuente	Impacto promedio reportado ^a		Valor de los Índices (escala 0-100)		Beneficio de niveles medios	
		Crecimiento del PIB pc (puntos porcentuales)	Inversión (puntos de PIB)	Media Internacional	Promedio de América Latina	Crecimiento del PIB pc (puntos porcentuales)	Inversión (puntos de PIB)
Percepción de la Corrupción ^b	Mauro (1997)	0.3-0.4	1.9-3.2	30.1	59.5	0.9 — 1.8	5.6 - 14.2
Capital Social ^c	Knack y Keefer	0.8	1.4	35.9	18.5	1.4-2.1	2.4-3.6
Confianza Cívica	(1995)	0.7	5.0	39.4	37.1	0.2-0.4	0.4-0.7

Fuente: Cálculo del INDH en función de los estudios citados: Mauro 1997 y Knack y Keefer 1995.

Notas: ^a Impacto promedio reportado de variar los correspondientes índices de percepción de la corrupción, de confianza, de civismo y de infraestructura social un 10%.

^b La percepción de la corrupción se relaciona con el índice de Corrupción de Mauro (1997) a partir de *Business International*. Para hacerlo compatible con el resto de los índices presentados, el valor de este índice se resta a 100 para así obtener un índice donde el valor más alto (100) indica una mayor percepción de corrupción. El índice original de Mauro (1997) incluye los siguientes países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Haití, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

^c La definición de capital social se construye a partir de *World Values Tables* y sólo incluye 29 países. Ninguno de ellos es centroamericano y sólo cuatro son de América Latina: Argentina, Chile, México y Brasil.

sas de crecimiento del PIB per cápita oscilarían entre 1.4 y 2.1 puntos porcentuales, mientras que se limitarían a menos de 0.5 puntos porcentuales en el caso de aumentar los niveles de civismo en el país. Estas diferencias en cuanto a los beneficios esperados de los diferentes valores radica en que América Latina se encuentra mucho más alejada del promedio internacional en lo que se refiere a la percepción de corrupción y niveles de confianza personal de lo que se encuentran los niveles de civismo respecto al promedio internacional. Es de esperar, pues, que los mayores beneficios procedan de eliminar la mayor brecha de confianza y de percepción de la corrupción en Honduras con el resto del mundo.

Los beneficios obtenidos al aumentar la eficiencia de las políticas públicas y del clima de eficiencia del país oscilan entre 3.5 y 5 puntos porcentuales del producto por trabajador. Dado que la brecha de infraestructura social respecto al promedio internacional no es considerable, esta ganancia sustantiva indica la gran repercusión de pequeños esfuerzos por parte del gobierno de aumentar la eficiencia con la que desempeña sus actividades.

No cabe duda de que la magnitud de estos beneficios macroeconómicos es sustancial, lo que indica la relevancia para el crecimiento económico de mejorar la infraestructura social. En un reciente estudio, después de simular diferentes políticas de apertura comercial, de aumento de la productividad o shocks favorables de los precios internacionales de las exportaciones agrícolas hondureñas, Cuesta y Sánchez (2003) reportan que escenarios más favorables para el crecimiento y la reducción de la pobreza podrían llevar a mejoras similares del PIB en torno a los dos puntos porcentuales.

Potenciales beneficios del capital social en el bienestar

Otra dimensión importante a considerar con respecto a los valores y actitudes y su relación con el desarrollo, es su impacto en las condiciones de vida de los hondureños, más allá de su impacto total en el producto interior bruto o en la inversión total del país. Para estimar estos efectos se utilizan técnicas estadísticas (véase Notas técnicas) para indicar el número de *Necesidades Básicas Insatisfechas* (NBI) de cada hogar hondureño que podrían atribuirse específica y directamente a aspectos socioculturales como la religión o los niveles de capital social.

El objetivo de estas estimaciones es determinar si estos aspectos socioculturales pueden por sí solos explicar el grado de bienestar entre los hogares hondureños, más allá de factores socioeconómicos tradicionales como el nivel educacional, la ubicación geográfica, o la composición del hogar. De forma simultánea se analiza algunos de los determinantes del capital social, ya que se evidencia una relación recíproca entre el capital social y el nivel socioeconómico de un hogar.

Estas estimaciones se realizan a partir de la *Encuesta de Buen Gobierno* aplicada a 3,000 hondureños y hondureñas en 2001, en la cual se pregunta, entre otras cosas, por su tolerancia ante actos corruptos y su nivel de confianza en instituciones públicas y privadas. También la encuesta pregunta abiertamente por la percepción individual de corrupción de esas mismas instituciones (Seligson 2001).

La variable de capital social, para efectos de este análisis,⁴ se define a partir del promedio de partici-

pación en cabildos abiertos, grado de confianza en el otro, y si el individuo ha participado en programas de control y auditoría social. Para las variables de participación en cabildos y programas de control y auditoría social, dicha encuesta define un valor de 1 si el entrevistado ha participado en dichas actividades y 0 si no. Para el grado de confianza se utilizan tres posibles valores: 2 si tiene “muchísima” confianza, 1 si tiene “algo” de confianza y 0 si no tiene “nada” de confianza en las demás personas. Para construir el índice de capital social se suman posteriormente todos los valores de las tres preguntas y se estandarizan los resultados en un índice de 0 a 100, donde 100 representa la participación conjunta en cabildos abiertos, programas de auditoría y control social, y “muchísima” confianza en las personas.

También se construye el indicador de NBI, medido a nivel del hogar a partir de los datos que presenta la *Encuesta de Buen Gobierno*, en cuanto a si la vivienda tiene piso que no sea de tierra, y si cuenta con acceso a agua potable y a electricidad. Por otro lado, la información sobre las experiencias de manejo de fondos relacionados con el huracán Mitch, se usan como factores que pueden influir el bienestar actual de los hogares hondureños, así como su grado de confianza en autoridades y miembros de la comunidad, respectivamente.

Los gráficos 7.1 y 7.2 comparan los impactos estimados sobre la satisfacción de las necesidades básicas y el nivel de capital social respectivamente, mostrando a modo de instantánea el signo y la magnitud de las relaciones entre niveles de bienestar, valores participativos y democráticos, valores frente a la corrupción, y una serie de características socioeconómicas, demográficas, y geográficas.

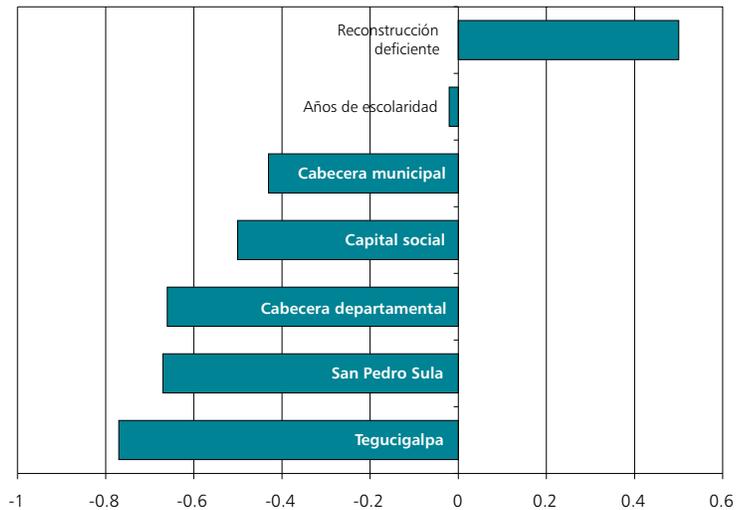
El nivel de capital social reportado por el encuestado tiene un impacto importante en el número de necesidades básicas insatisfechas del hogar de esta persona, cuanto mayor es el capital social, más probable es que exista un mayor número de necesidades básicas satisfechas (véase gráfico 7.1). Esto evidencia que el capital social constituye un activo favorable para el bienestar.

El nivel educativo y la ubicación geográfica son también variables significativas para una mayor satisfacción de las necesidades básicas. A mayor educación de una persona, menos probable es que su hogar tenga necesidades insatisfechas; y, a su ubicación de residencia en zonas urbanas corresponden menores necesidades insatisfechas en comparación con aquellas que poseen las mismas características, pero que se ubican en áreas rurales.

La encuesta reporta información sobre el posicionamiento ideológico y religioso de las personas. En el caso de las necesidades básicas insatisfechas se aprecia que ninguna religión afecta el número

GRÁFICO 7.1

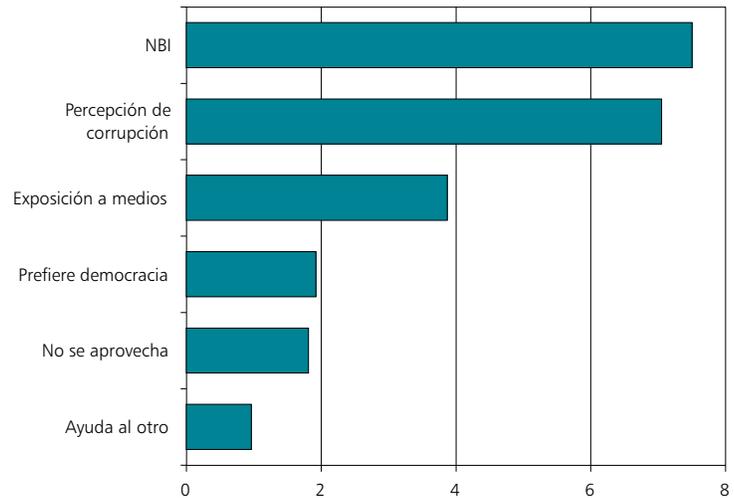
Variaciones significativas del número de NBI por hogar, 2001



Fuente: Elaboración propia con base en Seligson 2001.
Nota: Las variables que muestran un valor negativo influyen positivamente en el número de NBI en el sentido de que existe una relación inversa, por ejemplo: al vivir en una cabecera, disminuye el número de NBI.

GRÁFICO 7.2

Variables significativas del Índice de Capital Social, 2001



Fuente: Elaboración propia con base en Seligson 2001.

de las mismas, esto es, no existe una religión concreta que esté asociada con mayores niveles de pobreza medidos por las necesidades básicas insatisfechas. Profesar una religión determinada no supone ninguna diferencia con respecto a practicar otra en términos de las necesidades insatisfechas de ese hogar, ni tampoco con respecto a no practicar ninguna religión (Cuesta 2003).

Al observar la variación promedio en la escala de capital social (de 0 a 100), se muestra que existen ciertos valores sociales que influyen en el nivel de capital social, como pueden ser la percepción

de corrupción y la existencia de solidaridad (véase gráfico 7.2).

Aunque el capital social tiene una influencia positiva en la disminución del número de las NBI, sólo por su existencia no se asegura la satisfacción de las necesidades. Al hacer la relación inversa entre las NBI y el capital social, se observa que el nivel socioeconómico hasta cierta medida condiciona el nivel de capital social. Hogares con mayor número de necesidades básicas insatisfechas son aquellos en donde viven las personas que, en general, participan más en los cabildos abiertos, en auditorías sociales y son también los que confían más en otras personas. En apariencia, resulta paradójico que sean los hogares más pobres los más sensibles y conscientes de las ventajas de una cultura de participación comunitaria. Dada su situación de pobreza se ven en el imperativo de recurrir a prácticas solidarias y recíprocas, fomentándose de esta manera la confianza mutua al interior de los hogares y de las comunidades.

En relación con los valores socioculturales, es sobre todo la percepción de que existe corrupción en las instituciones públicas, privadas y sin fines de lucro, la que parece influir en los niveles de capital social. Las percepciones sobre otros valores -como los de solidaridad y respeto- se relacionan también con el nivel de capital social, aunque en menor grado. Es decir, la percepción de que las personas ayudan al prójimo y de que no se aprovechan entre sí, señala que cuanto más solidaridad y respeto exista entre las personas, mayores son los niveles de capital social. También se observa cierto impacto del grado de preferencia por valores democráticos entre las personas: cuanto más convencimiento exista de que la democracia es una forma de gobierno preferible a las formas autoritarias, mayor será el nivel de capital social.

Una vez consideradas el nivel de: tolerancia a la corrupción, radicalismo ideológico, satisfacción con el desempeño del Gobierno, solidaridad y respeto entre las personas como indicadores de la variable sobre valores socioculturales, estos no parecen tener un impacto significativo en el grado de satisfacción de las necesidades básicas (Cuesta 2003).

El grado de exposición a los medios de comunicación tiene un impacto positivo sobre el capital social. Por un lado, las personas que siguen habitualmente las noticias muestran un mayor interés en la actualidad del país; por otro, los medios de comunicación facilitan una mayor participación organizada de individuos en actividades sociales, políticas, culturales y económicas. No obstante, se requiere un análisis mucho más detallado de las relaciones entre la ciudadanía y medios de comunicación para concluir en favor de alguna de estas posibilidades.

Se muestra que el capital social de los hondureños -es decir, su espíritu participativo en la gestión de la propia comunidad y la confianza en las instituciones- es un factor que contribuye a mayores niveles de bienestar. Además, estas actitudes participativas y de confianza están presentes en un mayor grado entre aquellos hogares con menores niveles de bienestar, lo que implica que si se utilizan adecuadamente podrían tener efectos positivos para el desarrollo del país. Se demuestra que una percepción crítica de la corrupción así como el fortalecimiento de la democracia, no sólo influyen en el crecimiento de la economía y en la estabilidad política, sino también en los niveles de capital social. Los retos pasan por fortalecer las relaciones virtuosas extendiéndolas a la gran mayoría de los hogares y haciéndolas aún más efectivas para aumentar los niveles de vida de los hondureños.

Como se ha visto, no parecen existir valores religiosos “mejores” o “superiores” que se asocien con un mayor grado de bienestar, pero sí hay una relación clara entre valores participativos y de confianza y mayores niveles de bienestar (medidos en torno a las necesidades básicas insatisfechas). A su vez, factores como la percepción de la corrupción, el grado de preferencia por valores democráticos, las creencias en que el resto de la gente ayuda al prójimo en lugar de aprovecharse de él, todos afectan el nivel de capital social de los hondureños.

La dimensión cultural en la reducción de la pobreza

De la revisión de las diferentes perspectivas que relacionan la cultura con la economía se desprende que no existe un consenso sobre la relevancia y magnitud de esos vínculos, aunque la evidencia empírica indica que esa relación puede ser en efecto sustantiva. Es valioso, por tanto, inferir hasta qué punto esta relación puede ser significativa en el caso hondureño; más aún cuando la cultura tiene un papel constituyente, evaluativo e instrumental en los procesos de reducción de la pobreza y desarrollo en el país. En ese sentido, la *Estrategia de Reducción de la Pobreza* (ERP) en Honduras (Gobierno de Honduras 2001) y el *Plan de Gobierno 2002-2006* (Gobierno de Honduras 2002b) establecen de forma explícita una vinculación entre cultura y desarrollo por medio de la relación entre los valores morales y culturales del país con tres aspectos clave del desarrollo.

En primer lugar, con la seguridad de las personas y sus bienes a través de una cultura de respeto a la ley; en segundo, con la gobernabilidad y participación democrática del país por medio de una cultura de participación democrática y de rendición de cuentas mediante auditorías sociales; y, en tercer lugar, con el combate a la corrupción en cuan-

to a la promoción de una cultura de transparencia.

En su análisis de las causas de la pobreza, la *Estrategia para la Reducción de la Pobreza* reconoce de forma explícita que el deterioro de valores morales y culturales supone la agudización de problemas como el alcoholismo, la delincuencia, la falta de identidad nacional y el surgimiento de actitudes negativas para el trabajo (la indisciplina o el absentismo escolar y laboral) (véase capítulo 4). También reconoce que ciertos patrones culturales en el uso de la tierra han llevado a una baja productividad de la misma y al deterioro del medio ambiente.

El problema de la corrupción se señala especialmente en tanto supone una pérdida gradual de la credibilidad de la acción pública, un obstáculo para la puesta en marcha de programas de gobierno, y una limitante para conseguir niveles altos de eficiencia en el uso de recursos públicos, puesto que “cierto porcentaje de los recursos son desviados antes de llegar a su destino” (Gobierno de Honduras 2001:49). En la medida en que estos desvíos impidan hacer llegar recursos a los sectores más pobres, la pobreza y la marginalidad se perpetuarán y se limitará la distribución equitativa de la riqueza y de las oportunidades. La *Estrategia* también reconoce un impacto negativo en la confianza de los ciudadanos en sus actividades económicas, al implicar pagos irregulares, ineficiencias y retrasos en los trámites, al igual que altos costos adicionales para las inversiones de las empresas. Aun cuando hay una actitud crítica hacia los actos corruptos por parte de la ciudadanía, subsiste un comportamiento pasivo y una permisividad visible hacia éstos (véase capítulo 6).

El reconocimiento del papel de la cultura en la economía y en la gobernabilidad del país sugiere que la gestión sociocultural debe tener un valor estratégico en las políticas de desarrollo, de cara a fortalecer los valores cívicos, éticos, morales y democráticos del país. Para ello se definen tres tipos de actuaciones en el Plan de Gobierno y en la ERP: la primera se encamina a fomentar la construcción de casas de cultura, crear microempresarios vinculados a actividades culturales sobre todo en la producción artesanal de los pueblos indígenas y negros, y fomentar el deporte en todas sus manifestaciones. La segunda línea de actuación se dirige a promover los valores ético-morales y el patrimonio cultural a fin de fortalecer la identidad nacional. Finalmente, una tercera línea persigue promover una estrategia de desarrollo turístico del país aprovechando los recursos culturales como uno de los ejes del desarrollo de esta industria.

Al concentrarse únicamente en los tres lineamientos de esta área programática de la *Estrategia para la Reducción de la Pobreza*, la dimen-

sión cultural supone una partida muy inferior a otras áreas de inversión en capital humano. Para los quince años de vigencia de la ERP se prevé que la inversión en los aspectos de política para el desarrollo cultural ascienda a 5 millones de dólares, lo que representa apenas un 0.1% de todo el gasto asociado con la Estrategia (Gobierno de Honduras 2003a:25). Aun cuando los bajos niveles de ejecución pueden asociarse en buena medida al retraso en la llegada de los fondos procedentes del alivio de la deuda hasta la renovación del acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, los porcentajes de ejecución de proyectos de desarrollo cultural están muy por debajo de la media de ejecución de todos los proyectos de la cartera de la ERP, estimados por el propio gobierno en el 59% y 44% respectivamente en 2001 y 2002 (Gobierno de Honduras 2003a).

Otros lineamientos de la Estrategia que están relacionados con el desarrollo de una nueva cultura de libertad económica, de participación social y de valores humanos son mucho más substanciales. Entre esas líneas de política se pueden señalar los siguientes programas:

- en el área de crecimiento económico equitativo y sostenible, destacan programas de apoyo a las normas del mercado;
- en el área de capital humano, se encuentran programas de infraestructura educativa con participación ciudadana, fondos comunales de medicamentos, servicios de promoción de la salud para la niñez, atención integral de la mujer, prevención de enfermedades contagiosas;
- en el área de protección social a grupos específicos, existen programas y proyectos de desarrollo integral de la familia, erradicación progresiva del trabajo infantil, apoyo a la población adolescente trabajadora, habilitación laboral a la mujer trabajadora, participación de las mujeres indígenas y campesinas, prevención de la violencia contra la mujer, desarrollo socioeconómico de los pueblos étnicos, ecoturismo;
- finalmente, en el área de sostenibilidad de la Estrategia, se identifican programas de auditoría social, modernización del sistema de recepción de denuncias, capacitación municipal, protección del ambiente, manejo de cuencas comunitarias y recuperación de áreas degradadas.

Es de hacer notar que los fondos destinados a lo que tradicionalmente se define como cultura corresponde a un 0.1% de los gastos de la ERP, mientras que el monto total de los fondos a las áreas arriba mencionadas representa el 42% de los recursos previstos.⁵ Por lo tanto, aún cuando persisten dificultades para garantizar la disponibilidad y la ejecución de los fondos previstos, es sustancial la

importancia concedida a los aspectos directos e indirectos del desarrollo cultural dentro de la agenda de reducción de pobreza.

Para finalizar, es esperanzadora la evidencia de que los grupos socioeconómicos con niveles más bajos de bienestar son también aquellos que participan más en la vida comunitaria, y son aquellos que mantienen los más altos niveles de confianza interpersonal en el país. Buenas noticias para construir, en efecto, un proceso de desarrollo humano del país desde la gente, con la gente y para la gente, en donde los más desfavorecidos sean los actores activos y no pasivos del propio progreso.

Se puede decir que la evidencia empírica, si bien no es totalmente conclusiva y debe tomarse con mucha cautela, muestra que en efecto cada vez más aspectos culturales juegan un papel determinante en el crecimiento de las economías, en sus pautas de gasto social y de acumulación de capital. Por tanto, parece razonable enfatizar aquellos argumentos que reconocen un papel importante de la cultura

en el desarrollo, sin caer en exageraciones sobre la verdadera dimensión de la relación entre cultura y economía.

Las prioridades del desarrollo no pueden, por lo tanto, ser exclusivamente económicas. Fortalecer ciertos valores y actitudes tiene importantes dividendos no solo cívicos o políticos sino también económicos y de bienestar social. Es, pues, importante reconocer esta doble naturaleza de la cultura tanto como medio para alcanzar el desarrollo económico y humano así como un fin del propio desarrollo humano. Aunque parece que estas relaciones son sustanciales en su intensidad, no por ello debe exagerarse su papel ni caer en peligrosos argumentos que exalten ciertas culturas y estigmaticen otras. Esto significa que un país requiere de una adecuada y equilibrada legislación, política e instituciones que estimulen un entorno formal que favorezca una revalorización del papel de la cultura como eje integrador del desarrollo.

- 1 Las siete excepciones son Líbano, Marruecos, Túnez, Turquía, Argentina, Sudáfrica y Uruguay.
- 2 El grado de fragmentación etnolingüística de Mauro (1997) replica el usado inicialmente por Taylor y Hudson (1972) referido a 1960. Cuando el índice toma un valor más alto, entre 0 y 100, esto indica que la probabilidad de que un individuo cualquiera se encuentre en ese país con otro de diferente condición étnica y/o lingüística es más alta, dado que existe una mayor diversidad lingüística y/o étnica en ese país. Esta mayor diversidad se asocia típicamente con un mayor grado de polarización o fragmentación en el país, asumiendo necesariamente el conflicto étnico se da con mayor probabilidad en comunidades étnicamente heterogéneas. La fórmula para calcular este índice es la siguiente: $IFE = 100 * [1 - \sum_{i=1,t} (n_i / N)^2]$ donde 'IFE' es el índice de fragmentación etnolingüística, 't' es el número de grupos etnolingüísticos diferenciados, 'n'i' es el número de personas que pertenecen al grupo etnolingüístico 'i', y 'N' es la población total.
- 3 Un país se considera abierto comercialmente de acuerdo con Sachs y Werner (1995) si verifica todos los siguientes criterios: (1) barreras no arancelarias cubren menos del 40% del comercio; (2) tarifa promedio menos del 40%; (3) premios del mercado negro eran menores del 20% en los años setenta y ochenta; (4) el país no es clasificado como socialista por Kornai (1992) y (5), el gobierno no monopoliza las mayores exportaciones.
- 4 Existen diferentes maneras de definir y medir el capital social. Esto no implica contradicciones teóricas o metodológicas, sino que más bien permite diversas aproximaciones y análisis del mismo.
- 5 Los 223 millones de dólares se reparten de la siguiente forma: 7.1 en el área de riqueza cultural e identidad nacional; 3.7 en el área de crecimiento económico, equitativo y sostenible; 127.5 en el área de capital humano; 44.8 en el área de grupos específicos y 39.5 en la de sostenibilidad de la Estrategia. Gobierno de Honduras (2002b:6), Gobierno de Honduras (2003a:25).

