

LOS DETERMINANTES CULTURALES DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO: UN MARCO TEÓRICO-ANALÍTICO GENERAL APLICADO AL CASO ARGENTINO

*Silvana Isabel Martínez¹
Juan Manuel Rodríguez Repeti²*

Resumen³

El proceso de desarrollo económico ha sido comúnmente estudiado como producto de la combinación de factores productivos, aunque con el paso del tiempo han ido ganando peso nuevos enfoques que pretenden realizar un análisis más integral. El presente trabajo ofrece, como punto de partida, una extensa revisión literaria acerca de los determinantes culturales del crecimiento y desarrollo económico de las sociedades. Como síntesis a aquella, se plantea un marco analítico-teórico que pretende servir de herramienta para analizar futuros trabajos desde una lógica simple para la comprensión, identificando las distintas dimensiones que posibilitan el impacto de la cultura en la economía, por medio de ciertos canales de transmisión como lo son las creencias, preferencias e instituciones. Finalmente, se aplica dicho análisis al caso argentino, cuyo sendero de crecimiento económico ha estado influenciado, entre otros fenómenos, por un conflicto estructural forjado sobre las bases de preferencias sociales redistributivas, producto de factores culturales.

Palabras Clave: Cultura, Desarrollo Económico, Crecimiento Económico, Equilibrio Social, Equilibrio de Mercado, Economía Argentina.

¹ Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-BAIRES). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Email: silvana.martinez@fce.uba.ar ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8597-2065>

² Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP-BAIRES). Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Email: rodriguezrepeti.jm@economicas.uba.ar. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7899-9200>.

³ Se agradecen los comentarios y recomendaciones bibliográficas de Daniel Heymann, Martin Fiszbein y Bruno Abriata, además se agradece la colaboración de Paula Malinauskas. Como es usual, cualquier error u omisión es responsabilidad exclusiva de los autores.

Abstract

The process of economic development has been commonly studied as a product of the combination of productive factors, although with the passage of time new approaches have been gaining weight that seek to carry out a more comprehensive analysis. The present work offers, as a starting point, an extensive literary review about the cultural determinants of the economic growth and development of societies. As a synthesis to that, an analytical-theoretical framework is proposed that aims to serve as a tool to analyze future works from a simple logic for understanding, identifying the different dimensions that enable the impact of culture on the economy, through certain channels of transmission such as beliefs, preferences and institutions. Finally, this analysis is applied to the Argentine case, whose path of economic growth has been influenced, among other phenomena, by a structural conflict forged on the basis of redistributive social preferences, a product of cultural factors.

Key Words: Culture, Economic Development, Economic Growth, Social Equilibrium, Market Equilibrium, Argentinian Economic.

Introducción

Los modos de vida, costumbres y conocimientos que se engloban bajo el término cultura moldean el accionar y las preferencias de las sociedades. Los factores culturales permiten identificar aspectos particulares que caracterizan a diferentes comunidades, al mismo tiempo que facilitan la comprensión de los hechos históricos que son las bases para entender los vínculos que se establecen entre los actores sociales. Las variables culturales son condiciones determinantes en tanto reportan esencialidades de los comportamientos humanos. De esta manera, aspectos como la religión, la etnia, costumbres y tradiciones aportan un conjunto de significados que son fundamentales en los estudios de los grupos humanos en todas sus aristas. Es por esto que la cultura es un fenómeno multidimensional que no solo afecta los aspectos sociales, sino que también influye en el ámbito económico, como por ejemplo, en la confianza por la moneda nacional, el sentido de equidad, la libertad de mercado, el proteccionismo económico, la defensa de la industria nacional, las preferencias de consumo, entre otros. De esta forma, su incidencia en la economía es un factor

relevante debido a que puede influir y determinar el sendero por el cual ella transitará. Si bien no existe un consenso en cómo definir o tratar a la cultura en cuanto a su interacción con la economía, no caben dudas de la importancia de considerar a ésta no sólo como un factor exógeno, sino como un factor sustancial del crecimiento y del desarrollo económico.

El impacto de los aspectos o variables culturales en las economías, sin embargo, no es sencillo de visualizar, ya que no ocurre de manera directa. La cultura afecta a las variables económicas por diferentes canales de transmisión y tanto el impacto como la fluctuación de éstas delinear en última instancia el crecimiento y desarrollo de una economía. Si bien diversos autores han intentado demostrar con métodos estadísticos y econométricos cómo ciertos determinantes culturales afectan las decisiones de los individuos en particular y en términos agregados, los resultados no siempre terminan siendo claros en lo que respecta a los canales de transmisión involucrados.

Por esta razón, el presente trabajo busca brindar, a partir de una revisión literaria, un esquema teórico-analítico estructurado y sencillo que sirva de punto de partida para los análisis de los impactos culturales en la economía. A modo de ejemplo se aplicará luego al caso argentino, al mismo tiempo que se pretende con ello ofrecer un aporte a la literatura, dado que no se han encontrado trabajos que vinculen el estado o las condiciones del desarrollo económico a una explicación sobre los determinantes culturales.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. En primer lugar, se define a la cultura según la perspectiva de autores vinculados al estudio de su impacto en la economía, y se determinan los canales de transmisión de las variables culturales a las variables económicas. Posteriormente, se realiza una revisión bibliográfica acerca de cómo las distintas dimensiones culturales moldean las creencias, preferencias sociales e instituciones como canales de transmisión. En un segundo paso, se recogieron los estudios en los que se da cuenta de cómo éstos afectan las variables económicas. A partir de esta conexión entre la cultura y las variables económicas se brinda un esquema teórico-analítico que posteriormente se aplica al caso argentino para intentar vislumbrar los determinantes culturales sobre algunas variables económicas y, en última instancia, sobre el crecimiento y desarrollo. Por último, se presentan las conclusiones.

Cultura, Historia y Economía

Conceptos Básicos: Definición de cultura y canales de transmisión

En un sentido etnográfico, se puede entender a la cultura como una totalidad compleja que abarca conocimiento, el arte, la moral, las leyes, costumbres y habilidades desarrollados y adquiridos en una sociedad (Klemm, 1843; Thompson, 1990). Dentro de la literatura sobre desarrollo y crecimiento económico en relación a la cultura, se suele definir a esta última de diferentes formas. Guiso et al. (2006) concibe a la cultura como "creencias y valores que la etnia, religión y grupos sociales transmiten prácticamente sin cambios de generación en generación". En una línea similar, Doepke & Zilibotti (2014) entienden a la cultura como un conjunto de preferencias, valores y creencias que los individuos aprenden, al menos, de manera parcial a través del tiempo. Por otro lado, Nunn (2012) presenta una noción heurística de la cultura, o en otras palabras, reglas empíricas que colaboran en el proceso de toma de decisiones de las personas. Es decir, la cultura es una unidad integrada y funcional que puede ser observada y analizada como un todo o en sus partes constitutivas. Su conexión con el desarrollo económico no ocurre de manera directa, sino que intervienen ciertos canales de transmisión, que son configuraciones propias de las sociedades determinadas por los factores culturales, y que tienen, a su vez, la capacidad de condicionar variables económicas⁴, de acuerdo a sus características, por lo que se constituyen como un nexo entre ambas dimensiones. En particular, la literatura señala tres vías principales o canales de transmisión por las que la cultura llega a afectar el desarrollo económico de una sociedad: (i) las creencias; (ii) las preferencias y; (iii) las instituciones. Como ejemplos de las primeras se pueden mencionar el nivel de confianza individual o de un grupo humano, las preferencias por la igualdad y la redistribución o por el riesgo a la hora de invertir en la economía real, entre otras. Como se ha mencionado, estos canales están moldeados por variables culturales como la religión, la etnia o las costumbres, que son decisivamente influyentes, tanto de manera conjunta como independientemente.

Por su parte, las instituciones de acuerdo a North (1990), son definidas como las reglas de juego de una sociedad, o más formalmente, como las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana y que estructuran incentivos en el intercambio humano, político, social o económico, definiendo las elecciones de los individuos. Dicho de otro modo, son órdenes abstractas, independientes de los grupos humanos y organizaciones que las componen, que tienen

⁴ Se entiende a variables económicas que afectan al crecimiento y desarrollo de la economía al producto, el tipo de cambio, salario nominal y salario real.

como fin último facilitar a la sociedad la concreción de metas particulares, pero que en sí mismas no tienen fines específicos. En el proceso histórico de toda sociedad es esencial analizar y comprender el cambio institucional, que se trata de su evolución a lo largo del tiempo.

Este canal de transmisión afecta a su vez a los anteriores, dado que, por ejemplo, la eficiencia y equidad de un orden social depende sobre todo de su sistema institucional. Asimismo, su vínculo directo con los niveles de desarrollo económico y social observables de los países surge de la configuración de restricciones y de incentivos que las instituciones establecen en una determinada sociedad, al igual que de la seguridad respecto a los derechos de propiedad que puedan otorgar. Con relación a este último punto, frente a un escenario caracterizado por la incertidumbre institucional, con barreras de entrada y restricciones monopolistas, con altos costos en la toma de decisiones y la creación de oportunidades de búsqueda de rentas, las instituciones no cumplen con las funciones para las cuales fueron originalmente creadas y los empresarios tenderán a adoptar horizontes a corto plazo, a invertir poco capital fijo, y las empresas tenderán a ser pequeñas. Esto repercute y determina, en última instancia, los diversos niveles de desarrollo observables entre los países (London et al., 2003). A su vez, el impacto que la estructura institucional posee a largo plazo sobre la evolución de ciertos conocimientos y habilidades tiende, en algunos casos, a perpetuar el subdesarrollo en el que están inmersos algunos países.

Impacto de las variables culturales en los canales de transmisión

Para analizar el impacto de las variables culturales sobre las creencias como canal de transmisión, Guiso et al. (2003) se centran en el efecto de la religión como dimensión cultural en la confianza entre las personas de todo el mundo, a partir de la *World Values Survey*. En el mismo trabajo replicaron el ejercicio para Estados Unidos, pero tomando como variable central el origen étnico. En un trabajo posterior, los mismos autores, utilizando encuestas del Eurobarómetro, encuentran que el componente idiosincrático de la confianza entre individuos de países europeos aumenta cuando dos países comparten la misma religión y decrece con la historia de guerras de estos, así como con la distancia genética entre dos poblaciones. Sin embargo, estos resultados son más débiles en el caso de la población con mayor nivel educativo. Otro estudio de los determinantes culturales de las creencias observa que las diferencias de raza pueden afectar el desempeño de los

individuos mediante la alteración de expectativas, dada la desconfianza y el miedo a ser prejuizados que sufren aquellos pertenecientes a castas inferiores, que terminan socavando su motivación (Hoff & Pandey, 2004). Las creencias de los individuos también se ven afectadas por regímenes económicos, como por ejemplo, los efectos que tiene el comunismo en la formación de las creencias de las personas que viven bajo este régimen (Alesina & Fuchs-Schündeln, 2007).

Según Nunn (2012) los hechos históricos también influyen en aspectos culturales que terminan afectando las creencias de los individuos. Un ejemplo de esto es el uso de diferentes tecnologías en las actividades agrícolas que moldearon la creencia sobre las actividades que pueden realizar las personas por su género. En la antigüedad los hombres utilizaban en los campos herramental que requerían mayor fuerza física, por lo tanto se devino en una división del trabajo en la que el hombre realizaba los esfuerzos físicos en la producción agrícola y las mujeres el trabajo doméstico. Esta división del trabajo generó la creencia de que la mujer era la encargada de dedicarse a las tareas del hogar. En estudios relacionados se muestra que en las sociedades en las que se tienen ancestros rurales existe mayor desigualdad entre los hombres y las mujeres (Alesina et al., 2013). Los hechos históricos que afectan las creencias no solo son de largo plazo, sino que también existe evidencia del impacto histórico en la cultura en el corto plazo, por ejemplo, Madestam & Yanagizawa-Drott (2011) muestran que los estadounidenses adultos ven afectadas sus valores patrióticos y políticos de acuerdo a si llueve o no el 4 de julio mientras son niños, ya que malas condiciones climáticas no les permiten festejar la independencia de su país ese día. También el contexto macroeconómico en el que uno se cría es influyente en las creencias de los individuos, por ejemplo, es más probable que los individuos que crecen durante periodos de recesiones crean que los buenos resultados que se presentan en diferentes ámbitos (vida laboral, académica, etc.) se encuentran determinados por la suerte y no por el esfuerzo. Además, creen en la redistribución y tienen menos confianza en instituciones (Giuliano & Spilimbergo, 2009). Fischer (1989) destaca las diferentes creencias por la igualdad, la educación universal y la justicia que tenían los diferentes migrantes de América del norte. En la misma línea, Alesina & La Ferrara (2005) realizan un estudio para EEUU, en donde muestran que los individuos que creen que la sociedad es igualitaria, en términos de oportunidades, tienen menores preferencias por la distribución que los que tienen una creencia de que la sociedad es más desigual.

Por otra parte, se han realizado también estudios que abordaron los efectos de las variables culturales en la constitución de las preferencias sociales, como canal relevante del impacto de la cultura en la economía. Algunos análisis se centraron, por ejemplo, en cómo varían las preferencias por los *livings arrangements* en EEUU según las condiciones económicas y el patrimonio cultural de los individuos (Giuliano, 2004). Otro ejemplo es expuesto en los trabajos de Fernández et al. (2004) y Fernández y Fogli (2009) en donde se muestra la incidencia de la participación laboral femenina y la tasa de fertilidad del país de origen de los antecesores en dichas elecciones de las mujeres estadounidenses de la segunda generación. Guiso et al. (2003) muestran cómo la religión de una persona incide en sus decisiones y preferencias por el ahorro. Las preferencias por el trabajo y el ocio también pueden estar influenciadas por factores culturales, Ichino & Maggi (2000) documentan que en Italia las preferencias por el ocio están fomentadas impulsado por el lugar de nacimiento (lo que los autores consideran como un proxy de cultura).

Los aspectos culturales también influyen en las preferencias por la redistribución. Las sociedades que presentan mayor preferencia por el individualismo presentan menores niveles de desigualdad en contraposición de aquellas que tienen preferencias por el colectivismo (Binder, 2017). A su vez, Luttmer & Singhal (2011) lograron mostrar, mediante el enfoque epidemiológico, que las preferencias individuales por la redistribución exhiben un componente cultural, ya que del análisis de inmigrantes europeos que llegaron a países de Europa, observaron que las preferencias de redistribución en el país de origen pueden ayudar a explicar la variación en las preferencias de los inmigrantes por la redistribución en el país en el que desembarcan. En un sentido similar Guiso et al. (2006) obtienen por medio de una regresión el impacto de la afiliación religiosa en las preferencias por la redistribución de los ciudadanos de EEUU, a partir de datos de una encuesta de opinión. Repiten luego el mismo ejercicio, pero cambiando la religión por el país de origen de los antecesores. Encuentran que los estadounidenses con antepasados británicos, del norte de Europa o alemanes proceden de inmigrantes anteriores y por ello más generaciones se criaron en los Estados Unidos y absorbieron culturalmente la creencia de que el éxito está determinado principalmente por acciones individuales, lo que hace que la intervención del gobierno sea altamente indeseable. Por el contrario, los estadounidenses con antepasados provenientes de otras áreas están comparativamente más receptivos a la redistribución.

En cuanto a las instituciones, las mismas se conforman también por medio de variables culturales, por ejemplo, Acemoglu et al. (2001) muestra cómo la tasa de mortalidad de los colonos europeos incidía en el tipo de institución que éstos establecieron. Hay que tener en cuenta que estas instituciones surgieron de los valores y creencias que los primeros inmigrantes traían de Europa (Nunn, 2012). Glaeser et al. (2004) sostienen que los migrantes de la época colonial “se trajeron a ellos mismos”, ya que trasladaron hacia el nuevo mundo creencias y valores con respecto a la justicia, libertad e igualdad que determinaron la naturaleza de las instituciones establecidas. En una línea similar, Zerbe & Anderson (2001) demostraron que las instituciones vinculadas a los derechos de propiedad establecidas a mediados del siglo XIX en California reflejaban las creencias y valores de los mineros que se desplazaron hacia esa zona, respecto al individualismo, meritocracia y respeto por la propiedad privada. Por otra parte, en su estudio de diferentes regiones italianas, Putnam (1993) documenta un gran número de resultados institucionales positivos asociados a un mayor nivel de capital social, definiendo a éste como una combinación de valores y creencias. Es importante aclarar, de todas formas, que las instituciones no dependen para su constitución únicamente de factores culturales.

Vínculo entre los canales de transmisión y los aspectos económicos de la sociedad

En algunos de los estudios expuestos previamente, además de analizar los determinantes culturales de las creencias y preferencias, se evalúa el impacto que generan estos canales en variables que afectan al crecimiento y desarrollo económico. Por ejemplo, Binder (2017) ha demostrado que, en los países con culturas más individualistas, se presenta mayor redistribución del ingreso y niveles de ingreso más bajos que en los países con culturas más colectivistas. Por su parte, Guiso et al. (2006) evalúan el impacto de las preferencias redistributivas sobre las políticas que fomentan la equidad, para lo que utilizan la variación en el grado de redistribución entre los estados de Estados Unidos (diferencias en esquemas tributarios, en particular en impuestos a las ganancias y otros impuestos indirectos). Estos mismos autores, siguiendo a Knack & Keefer (1996) y Knack & Zak (2001) que intentaron explicar la performance económica a partir de la confianza como rasgo de las creencias, utilizan datos sobre confianza relativa entre los países europeos para estudiar su importancia para el comercio bilateral internacional entre estos países. A su vez, estimaron

regresiones en las que emplean dicha variable para predecir resultados económicos. Para evitar problemas de causalidad inversa, la variable confianza fue instrumentada por las de religión y etnia. Asimismo, los autores tomaron los resultados de la cultura sobre las preferencias en el ahorro y lograron concluir que el poder explicativo de una explicación cultural para el ahorro nacional es bastante comparable en tamaño al poder explicativo del típico modelo de ciclo de vida. Knowles & Postlewaite (2004), por su parte, siguieron una idea similar, pero a nivel micro y encuentran que la conducta de ahorro de padres e hijos está correlacionada, pero también muestran que este comportamiento se vincula con la preferencia declarada de los padres sobre horizontes de planificación.

En la línea de la creencia por emprender y de la posición de los individuos frente al riesgo, Doepke & Zilibotti (2014) presentan un modelo en el cual la tasa de crecimiento de la economía depende de la cantidad de emprendedores en ella, ya que esto determina la tasa de innovación tecnológica. En otras palabras, se plantea que, en las sociedades altamente emprendedoras, una gran proporción de la población es paciente y tolerante al riesgo. Esto hace que se incremente la inversión en capital humano y que exista mayor disposición a realizar inversiones más riesgosas, lo que determina una alta tasa de crecimiento. Fernández (2011), mediante un enfoque epidemiológico, muestra cómo individuos que comparten un mismo entorno económico e institucional, pero que cuentan con diferentes creencias, presentan diferentes correlaciones entre resultados económicos y estas creencias a nivel de naciones.

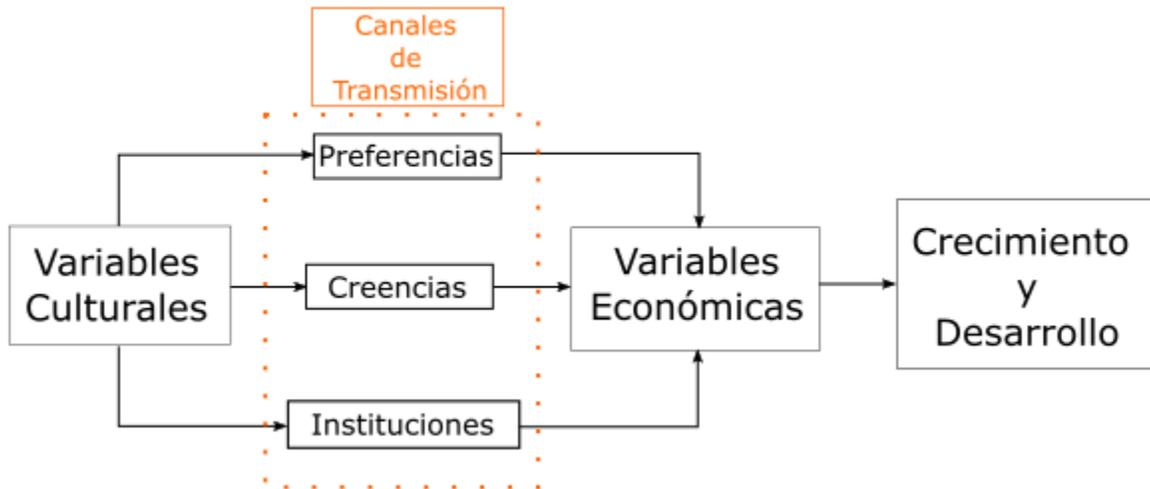
Por su parte, Tabellini (2010) parte de considerar y medir a la cultura como el "componente principal" de cuatro expresiones de las creencias individuales o valores sociales: la confianza, las creencias en la importancia del esfuerzo individual, la moral generalizada y la obediencia, y encuentra, mediante el uso de una medida de educación y de instituciones políticas históricas en 69 regiones europeas como variables instrumentales, que la calidad de dichas instituciones históricas tiene un efecto positivo y estadísticamente significativo en los valores sociales. A su vez, logran evidenciar que niveles más altos de estos valores culturales se presentan en regiones con un PIB per cápita y crecimiento económico elevados, sugiriendo así una gran recompensa económica proveniente de factores culturales que inciden en la calidad de las instituciones que se conforman, las que, a su vez, moldean los valores sociales propicios para el desarrollo.

Asimismo, quienes han puesto el foco en el estudio del nexo entre las instituciones y el desarrollo económico son Acemoglu et al. (2001). Concretamente los autores buscaron estudiar si la calidad de instituciones establecidas por los colonizadores europeos, es decir, instituciones extractivas o que incentivaba la inversión y el derecho a la propiedad privada, tiene impacto sobre el producto per cápita de los países, de modo de explicar la diferencia de desarrollo económico entre ellos. Encuentran, efectivamente, que los efectos son relevantes y no están impulsados por valores *outliers*. Además, al haberse controlado por variables como latitud, clima, religión, entre otras, los resultados alcanzados son robustos. Por otra parte, Tabellini (2008) establece una conexión entre la historia, política y cultura de distintos países y su relación con las instituciones vigentes; en particular, utilizando los valores y convicciones individuales sobre las normas de “buena conducta”. En ese sentido, su investigación se ve motivada por una correlación entre el subdesarrollo de las economías y fallas institucionales, gubernamentales y organizacionales donde la política pública se orienta a las clases sociales con mayor riqueza y los bienes públicos son subprovistos.

Marco teórico – analítico

En base a las definiciones y a la revisión teórica presentada, se ha diseñado un marco teórico-analítico el cual pretende esquematizar cada parte de un sistema dinámico que describe el impacto de la cultura en el crecimiento y desarrollo de las economías. La intención detrás del mismo es servir de herramienta para analizar futuros trabajos desde esta lógica simple para la comprensión, identificando las distintas dimensiones que posibilitan el impacto de la cultura en la economía y sus consecuencias. El marco teórico-analítico que se plantea cuenta con tres grandes componentes: (i) las variables culturales (e.g. raza, religión, aspectos morales); (ii) los canales de transmisión, compuestos por las preferencias, las creencias, y las instituciones y; (iii) las variables económicas. Estas últimas en mayor o menor medida impactarán al crecimiento y desarrollo económico de las economías (Gráfico 1). A partir de esto, se aplica como ejemplo sencillo el marco teórico-analítico a un caso argentino.

Gráfico 1. Variables Culturales, Económicas y Canales de Transmisión



Fuente: Elaboración Propia

El caso argentino: Las preferencias por la redistribución y su impacto en crecimiento y desarrollo económico

Como se ha expuesto, los eventos históricos moldean la cultura en el largo plazo (Nunn, 2012). En la historia argentina existieron ciertos eventos que determinaron los patrones culturales que se asentarían en la sociedad. Entre otras incidencias, éstos dieron lugar a fuertes preferencias por la redistribución y las creencias en la equidad.

Desde finales del siglo XIX la Argentina presentaba signos de prosperidad económica debido a la abundancia de tierras y condiciones del suelo de la pampa argentina, que posibilitaron la explotación agrícola. A su vez, los ferrocarriles permitieron la conexión con el puerto de Buenos Aires, en un contexto mundial de incremento de la demanda de alimentos. En este marco, la elevada demanda de trabajo, sumado a una escasa oferta de este, dio lugar a salarios altos en relación a los del resto del mundo. Esto produjo una gran inmigración de europeos en búsqueda de mejores condiciones de vida y empleos bien remunerados, quienes traían consigo aspectos morales (entendidos como una variable cultural) vinculados a la equidad en la distribución del ingreso y las oportunidades.

El hito histórico de las migraciones presentó una importancia relevante, no sólo en términos de la población total sino también en la Población Económicamente Activa (PEA). A finales de siglo XIX y el primer quinquenio del siglo XX, los inmigrantes oscilaron entre el 25% y el 30% de la población total, sin embargo, si se observa su participación en la PEA, esta era del 44% a finales del siglo XIX y ascendió al 51% a principios del siglo XX (Elías, 1991). El porcentaje elevado de inmigrantes en la PEA produjo que los valores morales que traían consigo fueran transmitidos a las generaciones posteriores mediante creencias y preferencias vinculadas a la distribución equitativa de la riqueza, y en efecto, esto moldeó las políticas y decisiones individuales que se implementaron en el ámbito económico:

...la búsqueda de cierta equidad en la distribución ... tuvo siempre un valor político prioritario: una tras otra, las generaciones argentinas han estado marcadas a fuego por el mito fundante de sus antecesores europeos arribando a una tierra plena de oportunidades. (Gerchunoff & Llach, 2003, p. 6)

En las épocas de grandes migraciones el desempleo no era un problema muy relevante, ya que el empleo estaba “asegurado”, por lo que los trabajadores se centraban en la lucha por el poder adquisitivo de sus salarios, es por ello, que gran parte de la sociedad estaba en contra de políticas que afecten el poder de compra de sus salarios, como por ejemplo devaluaciones del tipo de cambio (De Pablo, 2011). En este contexto, las creencias por la equidad y la redistribución del ingreso de los inmigrantes eran llevadas a la práctica, ya que las condiciones macroeconómicas lo permitían. Con el paso del tiempo, la coyuntura macroeconómica comenzó a mostrar debilidades, principalmente, durante la Primera Guerra Mundial y La Gran Depresión, al mismo tiempo que se consolidaron las creencias culturales heredadas. Esto se evidenció en las políticas en el campo social y laboral que posteriormente se llevaron a cabo, como el fortalecimiento de los sindicatos y la mejora significativa en los salarios y condiciones laborales. A su vez, en cuanto al aspecto productivo, se protegía la industria nacional emergente mediante políticas proteccionistas durante la década de 1930 y la Segunda Guerra Mundial. Este panorama demostró una reafirmación de las creencias y preferencias sociales por la distribución equitativa, entendida como justicia social (Gerchunoff & Rapetti, 2016).

Sin embargo, las políticas adoptadas en torno a estos valores culturales, como el proteccionismo o la conceptualización de manera negativa del endeudamiento, en muchas ocasiones significaron un costo en términos de crecimiento y desarrollo económico⁵, por las características de la economía argentina y los ciclos internacionales. Esta puja se manifestó, por ejemplo, en los ciclos de *stop and go*, en los que se daban períodos de contento social y demandas salariales satisfechas que terminaban generando un aumento del gasto agregado tal que no era sostenible en el tiempo porque provocaba déficits externos y crisis de balanza de pagos en ausencia de financiamiento externo. Esta situación sólo se lograba corregir en el corto plazo con devaluaciones del tipo de cambio que no eran bien recibidas socialmente ya que alteraban el poder adquisitivo de manera negativa y desigual entre las personas. Los reclamos que surgían en consecuencia, y las respuestas de política económica que se brindaba a ellos ocasionaban el comienzo del ciclo nuevamente. A partir del análisis de estos mecanismos, Gerchunoff & Rapetti (2016) caracterizaron la historia económica reciente (del 1930 al 2015) de la Argentina mediante el argumento de dualidad de equilibrios presentado por Olivera (2010). Estos autores plantean un conflicto estructural asociado a la existencia de dos tipos de cambio real, uno de equilibrio macroeconómico que permite mantener en simultáneo el pleno empleo y el balance de pagos equilibrado en condiciones externas normales, y otro llamado de equilibrio social que satisface las expectativas de los trabajadores sobre el salario que reciben y el nivel de gasto que desean llevar. De esta manera, los autores lograron dar una explicación a los límites de la expansión económica y el retraso relativo a otros países en su desarrollo a partir de esta inconsistencia en las aspiraciones económicas de los individuos, dados los valores morales que moldearon las creencias y preferencias de justicia social, canales por los cuales se afectaron las posibilidades productivas de la economía, la cual posee hasta el presente serias dificultades en la generación de divisas.

Asimismo, los valores morales transmitidos mediante las creencias por la equidad de la sociedad argentina, por ejemplo, la oposición de la sociedad a políticas devaluatorias que afecten el poder adquisitivo del salario (Gerchunoff & Llach, 2003) moldearon en última instancia el sendero de crecimiento económico. Estos valores de equidad afectan la formación de salarios ya que, por los rasgos culturales de la sociedad, se intenta que los salarios no se reduzcan en términos reales (Insua, 2014; Sanchez, 1976). En otros términos, se presenta nuevamente la dualidad de equilibrios en

⁵ Afección en la fluctuación del producto y acercamiento de este a su tendencia debido a rigideces económicas introducidas por la moral distributiva entendida como variable cultural.

donde existe un “equilibrio económico” y un “equilibrio social”, siendo el primero establecido por fuerzas de mercado y el segundo por fuerzas de poder o dimensiones que no tienen que ver con el mercado. Estos dos equilibrios son incompatibles y diferentes entre sí en el caso argentino, debido a que los precios y salarios nominales encuentran el equilibrio en un punto distinto al de los salarios reales (Olivera, 2010). Es decir, el salario del “equilibrio social”, que consideran justos los trabajadores (según su bagaje cultural) se encuentra por encima del salario de equilibrio de mercado, provocando un traslado a precios por el lado de la oferta (debido a que aumentan los costos de producción), el sistema monetario se adapta a esto y el efecto final se traduce en un incremento de la inflación por el empuje de costos o (*cost-push inflation*) (Hicks, 1955; Blanchard et al., 2011). Entonces, teniendo en cuenta la rigidez descendente de los precios en términos de dinero, toda causa que cambie las relaciones de valor entre los bienes de la economía, desencadenará un incremento del nivel general de precios (Olivera, 1967). En este caso, se puede entender la rigidez a la baja del salario nominal como la causa que cambia la relación de valor entre los bienes, lo que genera un incremento de la inflación y, por lo tanto, la generación de desequilibrios macroeconómicos que impactan en las decisiones de los consumidores y de los productores, generando impactos en el crecimiento y desarrollo económico. Si las negociaciones salariales fueran más flexibles a la baja en términos nominales, de modo de poder realizar ajustes en términos monetarios, no habría presiones inflacionarias e incrementos del desempleo, y por ende, el crecimiento y desarrollo de la economía tomaría otro rumbo.

Como síntesis del caso argentino, se plantea a la migración en el país como el hecho cultural desencadenante o formativo de ciertas creencias y preferencias en la sociedad, como la idea de equidad o bienestar social. Estas creencias en la igualdad y las preferencias por la redistribución mencionadas corresponden, de acuerdo al marco teórico-analítico propuesto, a los canales de transmisión que, en última instancia, afectan a la economía. Este vínculo final se da a partir de las ideas esbozadas principalmente en los trabajos de Olivera (2010) y Gerchunoff & Rapetti (2016) que sirven para analizar la historia reciente argentina, caracterizándola por el conflicto estructural desarrollado, relacionado con pujas distributivas que se expresan en la idea teórica de la existencia de dos equilibrios (macroeconómico y social) distintos e incompatibles entre sí. Esta situación, como consecuencia, ha determinado las fluctuaciones y limitado el crecimiento del producto en el largo plazo.

Conclusiones

Si bien no hay una única definición, en la literatura se suele concebir a la cultura como las creencias, valores y preferencias que son aprendidas y transmitidas de generación en generación. El aspecto histórico, a su vez, tiene un rol fundamental en la consolidación de una identidad cultural de las sociedades, la cual moldea el rumbo de aquellas en diferentes sentidos, entre ellos, el económico. Es por esto que es necesario contar con un marco de análisis claro para no confundir los diferentes canales de transmisión que intervienen en los procesos por los cuales las variables culturales afectan en última instancia a la economía, en particular a su crecimiento y desarrollo. En este sentido, el presente trabajo expone una herramienta que pretende servir como facilitador de los análisis futuros sobre aspectos culturales en su vínculo con lo económico. Si bien el marco teórico-analítico presentado no es la única manera de interpretar estos fenómenos, sí es una forma sencilla, esquematizada y clara que puede ayudar al momento de estudiar estos determinantes, apuntando a lograr una mejor comprensión de cómo se produce la dinámica de este proceso.

Al aplicar el análisis bajo este marco teórico-analítico sobre el caso argentino, se ha dejado entrever que, si bien las variables culturales no han sido el único determinante de su crecimiento, no se puede negar la relevancia de ciertos aspectos históricos en la gestación e intensificación de los rasgos culturales que definieron los canales de transmisión, es decir, las creencias y preferencias de la sociedad argentina, que impactaron en la economía a lo largo del tiempo. En particular, la prosperidad económica y ventajas laborales de fines del SXIX del país lograron posicionarlo como un destino atractivo para aquellos inmigrantes europeos en busca de oportunidades, que forjaron a partir de su búsqueda de igualdad social, creencias y preferencias por la equidad y la redistribución de los ingresos y las oportunidades. Dichas creencias tuvieron rápidamente impacto sobre las políticas económicas que a lo largo de la historia y según las coyunturas locales e internacionales se fueron implementando, lo que significó alteraciones de las variables fundamentales de la economía (e.g. producto, tipo de cambio, salarios), y la fijación de un conflicto distributivo estructural que contribuyó a frenar o retrasar el crecimiento y desarrollo del país en cada una de las etapas históricas que éste transitó.

De todas maneras, es importante tener presente que los valores morales de los inmigrantes de finales del Siglo XIX y principios del siglo XX no son los únicos determinantes de la fluctuación de variables económicas por el impacto de factores culturales. Además, las creencias y preferencias

no son los únicos canales de transmisión que se presentaron en el caso argentino. Sin embargo, se creía pertinente utilizar como ejemplo el acontecimiento histórico de la migración y los factores culturales que éste implica para emplear el marco teórico-analítico presentado en este trabajo.

Bibliografía

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 91(5), 1369-1401.
- Alesina, A., & Fuchs-Schündeln, N. (2007). Good-bye Lenin (or not?): The effect of communism on people's preferences. *American Economic Review*, 97(4), 1507-1528.
- Alesina, A., Giuliano, P., & Nunn, N. (2013). On the origins of gender roles: Women and the plough. *The quarterly journal of economics*, 128(2), 469-530.
- Alesina, A., & La Ferrara, E. (2005). Preferences for redistribution in the land of opportunities. *Journal of public Economics*, 89(5-6), 897-931.
- Binder, C. C. (2017). Inequality, Redistribution, and the Individualism-Collectivism Dimension of Culture. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2891781>
- Blanchard, O., Rabasco, E., & Albert Verdú, C. (2011). *Macroeconomía*. Pearson-Prentice Hall.
- De Pablo, J. C. (2011). *200 años de economía argentina: (Nunca un momento aburrido)*. Ediciones B.
- Doepke, M., & Zilibotti, F. (2014). Culture, entrepreneurship, and growth. En *Handbook of economic growth* (Vol. 2, pp. 1-48). Elsevier.
- Elías, V. J. (1991). *La migración como fuente del crecimiento económico argentino en el período 1860-1980*. X Reunión Regional Latinoamericana de Econometría, Punta del Este.
- Fernández, R. (2011). Does culture matter? *Handbook of social economics*, 1, 481-510.
- Fernández, R., & Fogli, A. (2009). Culture: An empirical investigation of beliefs, work, and fertility. *American economic journal: Macroeconomics*, 1(1), 146-177.
- Fernández, R., Fogli, A., & Olivetti, C. (2004). Mothers and sons: Preference formation and female labor force dynamics. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1249-1299.
- Fischer, D. H. (1989). *Albion's seed: Four British folkways in America* (1. issued as paperback). Oxford Univ. Press.

- Gerchunoff, P., & Llach, L. (2003). Ved en Trono a la Noble Igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en la Argentina, 1880-2003. *Fundación PENT, documento de trabajo, 3*.
- Gerchunoff, P., & Rapetti, M. (2016). La economía argentina y su conflicto distributivo estructural (1930-2015). *El trimestre económico, 83(330), 225-272*.
- Giuliano, P. (2004). *On the Determinants of Living Arrangements in Western Europe: Does Cultural Origin Matter?* mimeo, UC Berkeley.
- Giuliano, P., & Spilimbergo, A. (2009). *Growing up in a recession: Beliefs and the macroeconomy*. National Bureau of Economic Research.
- Glaeser, E. L., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth? *Journal of economic Growth, 9(3), 271-303*.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2003). People's opium? Religion and economic attitudes. *Journal of monetary economics, 50(1), 225-282*.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic perspectives, 20(2), 23-48*.
- Hicks, J. R. (1955). Economic foundations of wage policy. *The Economic Journal, 65(259), 389-404*.
- Hoff, K. R., & Pandey, P. (2004). *Belief systems and durable inequalities: An experimental investigation of Indian caste* (Vol. 3351). World Bank Publications.
- Ichino, A., & Maggi, G. (2000). Work environment and individual background: Explaining regional shirking differentials in a large Italian firm. *The Quarterly Journal of Economics, 115(3), 1057-1090*.
- Insua, F. (2014). La acción sindical en el conflicto salarial de la Argentina post-convertibilidad (2006-2010). *Sociedad y economía*.
- Klemm, G. F. (1843). *Allgemeine Cultur-Geschichte der Menschheit von Gustav Klemm: Die Einleitung und die Urzustände der Menschheit* (Vol. 1). Teubner.
- Knack, S., & Keefer, P. (1996). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics, 112(4), 1251-1288*.
- Knowles, J., & Postlewaite, A. (2004). Do children learn to save from their parents. *Unpublished Manuscript, University of Pennsylvania*.

- London, S., Poinso, F., & Straguzzi, L. (2003). Instituciones y desempeño económico: Algunas reflexiones para el caso argentino. *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, disponible en www.aaep.org.ar.
- Luttmer, E. F., & Singhal, M. (2011). Culture, context, and the taste for redistribution. *American Economic Journal: Economic Policy*, 3(1), 157-179.
- Madestam, A., & Yanagizawa-Drott, D. (2011). Shaping the nation: Estimating the impact of Fourth of July using a natural experiment. *Photocopy: Harvard University*.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1.^a ed.). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- Nunn, N. (2012). Culture and the historical process. *Economic History of Developing Regions*, 27(sup-1), 108-126.
- Olivera, J. H. G. (1967). Aspectos dinámicos de la inflación estructural. *Desarrollo económico*, 261-266.
- Olivera, J. H. G. (2010). *Economía y hermenéutica* (1. ed). EDUNTREF, Editorial de la Universidad Nacional de Tres de Febrero.
- Putnam, R. (1993). Making democracy work Princeton University Press. *Princeton NJ*.
- Sanchez, C. E. (1976). El Poder Sindical y la Formación del Salario en el Sector Manufacturero Argentino 1958-1966. *Revista de Economía y Estadística*, 20(1-2-3), 49-74.
- Tabellini, G. (2008). Institutions and culture. *Journal of the European Economic association*, 6(2-3), 255-294.
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic association*, 8(4), 677-716.
- Thompson, J. B. (1990). El concepto de cultura. *Ideología y cultura moderna. Teoría*.
- Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The economic journal*, 111(470), 295-321.
- Zerbe, R. O., & Anderson, C. L. (2001). Culture and fairness in the development of institutions in the California gold fields. *The Journal of Economic History*, 61(1), 114-143.