

Número 8
Agosto 2016

Juan Pablo Couyoumdjian
Centro de Políticas Públicas,
Facultad de Gobierno
Universidad del Desarrollo

Emprendimiento, Instituciones y Cultura

Introducción

La literatura moderna sobre el problema del desarrollo económico reconoce el rol central de la innovación y del emprendimiento en este proceso (ver, por ejemplo, Baumol, 2002; Easterly, 2014). De acuerdo a esta perspectiva el elemento fundamental en el proceso de desarrollo económico es la acción humana. La capacidad de visión y de imaginación, que es lo que nos distingue como personas, es lo que ha permitido el desarrollo económico y el progreso humano a lo largo del tiempo.

La realización de la creatividad individual a través del emprendimiento requiere por cierto de un marco institucional adecuado. En este sentido, los agentes económicos no actúan en un vacío y responden a incentivos. En economía denominamos a este sistema de incentivos, de reglas, que rigen la vida económica y social en una comunidad, como instituciones (North, 1990). Aquí nos referimos no sólo a instituciones económicas, sino también a instituciones políticas (Weingast, 1995; Easterly, 2001; Acemoglu et al., 2005; Acemoglu & Robinson, 2012). La definición de los derechos de propiedad y el respeto de los contratos son instituciones fundamentales en la primera categoría. El respeto al Estado de derecho y los límites a la acción del Estado en la sociedad son claves en el segundo sentido.

En general, el problema de la asignación del talento emprendedor en una economía sigue el trabajo seminal de William Baumol (1990). En este contexto, dicho talento se asigna a distintas actividades, productivas, improductivas o destructivas, dependiendo del sistema de incentivos existente en una sociedad; es decir, de sus instituciones. Las implicancias de este tema ha sido ampliamente estudiada, por el propio Baumol y, más recientemente, por Boettke & Coyne (2006) y Larroulet & Couyoumdjian (2009), entre otros, y es un tema que ya parece bastante incorporado en los estudios sobre emprendimiento y economía.

Un tema menos estudiado en el ámbito de las relaciones entre emprendimiento y desarrollo económico, a lo menos en la literatura de la economía, es el aporte de la cultura. Por mucho tiempo la relación entre desarrollo económico y cultura no se había estudiado sino de forma incidental en las corrientes principales de la disciplina, quizás por considerársele inconsistente con las bases analíticas de la teoría económica moderna, y por basarse en explicaciones poco rigurosas. Hoy en día, y como veremos a continuación, este tema ha vuelto a la primera línea de los debates académicos en economía. Nuestro argumento en este trabajo es que la cultura nacional, que definiremos con más cuidado a continuación, define la forma en que los agentes perciben y reaccionan ante distintas circunstancias sociales y ambientales, a la vez que también representa un sistema a través del cual una sociedad premia y castiga las actividades de distintos agentes (especialmente los más no-conformistas) en una economía. La cultura debe ser considerada, entonces, como un determinante del comportamiento emprendedor.

En base a lo señalado anteriormente podemos proponer que una sociedad que quiere progresar no puede menospreciar o denostar el espíritu emprendedor. Ahora bien, y antes de continuar, nótese que si bien este argumento está basado en buenas razones de tipo económicas –utilitarias si se quiere- el problema de fondo envuelto aquí es más fundamental, y apunta al desarrollo de los valores básicos de la agencia humana, que florece en sociedades abiertas. Después de todo, la creatividad e inspiración humana no pueden quedar circunscritas a algunas dimensiones de la vida humana.

1. Economía y cultura.

Por largos años los economistas experimentaban grandes reparos (y una cierta vergüenza) en recurrir a argumentos de tipo cultural para explicar fenómenos económicos. Esto era considerado poco científico y, por lo tanto, debía quedar fuera de la mesa de trabajo de los verdaderos economistas. Recientemente, sin embargo, el estudio de la cultura e ideología, y el examen de su influencia en los procesos económicos y sociales ha pasado a ser generalmente aceptado en la literatura económica. Esta vertiente moderna tiene distintos tipos de antecedentes. Un enfoque paradigmático en este sentido se encuentra en el trabajo por parte de historiadores económicos interesados en el problema del desarrollo económico en el largo plazo (por ejemplo, Polanyi, 1944; Landes, 1998). Si consideramos a Weber (1930), y su influencia en la sociología económica (“economic sociology”), o relacionamos este problema con la teoría del capital social, este tema puede tener antecedentes aún más antiguos y amplios.

Es interesante anotar que en los estudios más tempranos de la nueva literatura, la palabra “cultura” no se usaba explícitamente; las referencias eran más bien a confianza (ver, por ejemplo, Knack & Keefer, 1996). Más adelante, sin embargo, aun cuando se siguen considerando muchas de las mismas variables, ya se habla derechamente de cultura, y distintas “hipótesis culturales” han sido explícitamente testeadas por economistas (por ejemplo, Tabellini, 2008). Para estos efectos la cultura se ha definido como “those customary beliefs and values that ethnic, religious, and social groups transmit fairly unchanged from generation to generation.” (Guiso, Sapienza & Zingales, 2006, p. 23; cursivas en el original).

Dado que en muchos casos en la literatura la referencia a instituciones sólo se basa en el concepto de reglas formales, la definición de cultura utilizada aquí de alguna forma recoge el rol de las normas informales. Por lo mismo, la complementariedad que surge entre cultura e instituciones en el proceso de desarrollo económico (Tabellini, 2008; Alesina & Giuliano, 2015) no debiera ser una gran novedad. Pero este tema es importante de anotar en la medida que apunta a la excesiva flexibilidad que siempre ha tenido el concepto de “instituciones informales” que surgen desde el trabajo pionero de Douglass North (1990).

A partir de esta definición de cultura, que se operacionaliza de distintas maneras, distintos estudios modernos han buscado desentrañar los efectos causales de la cultura sobre diferentes variables e indicadores económicos. Esta literatura tiene entonces un componente econométrico importante. Métodos econométricos más refinados, y la disponibilidad de nuevos tipos de data, han permitido abordar de forma más certera estos problemas, y de ahí en gran parte el renovado interés en este tema. Distintas reseñas

presentan los principales resultados de esta literatura (Guiso, Sapienza & Zingales, 2006; Fernández, 2008; Alesina & Giuliano, 2015). En general, los resultados indican que la cultura sí importa en materia de desarrollo económico principalmente por sus efectos sobre la confianza interpersonal y la cooperación social y, no sólo eso, sino que además estos efectos son persistentes. Más abajo detallaremos algunos de los resultados que se enfocan directamente sobre el emprendimiento, pero por ahora vale la pena referirse muy brevemente a un par de estudios muy decisivos en esta línea como son el trabajo experimental de Henrich et al. (2001), que sugiere la importancia de la integración a los mercados para inducir mayores niveles de cooperación, y el trabajo de Guiso, Sapienza & Zingales (2008) que estudia la persistencia del capital social al analizar la experiencia italiana en base al trabajo de Robert Putnam sobre las diferencias regionales existentes en ese país y su continuidad en el largo plazo.

Antes de continuar, sin embargo, es importante anotar que la reconciliación de la persistencia cultural y el hecho de que la cultura en verdad pueda ser tomada como exógena es un problema importante en esta literatura empírica. La relación entre cultura e instituciones lleva a mecanismos de retroalimentación complejos y dificulta los análisis que buscan determinar los efectos de las variables culturales, ya que obstaculiza las estrategias de identificación necesarias para usar los métodos econométricos estándares (Tabellini, 2008; Alesina & Giuliano, 2015). Por eso, vale la pena anotar también otros tipos de enfoques utilizados para examinar estas relaciones, que es algo que desarrollaremos más abajo.

De la misma manera, es importante referirse aunque sea brevemente a los mecanismos que sustentan los resultados que muestra esta literatura. Respecto de este punto, a la par de los estudios econométricos, en el último tiempo ha surgido una interesante literatura teórica que busca modelar la selección y/o transmisión de determinados rasgos o características culturales y examinar su influencia en el proceso de desarrollo económico.

Gorodnichenko & Roland (2010) se enfocan en la cultura en el contexto de un modelo de crecimiento endógeno que incorpora una variable cultural que refleja dimensiones colectivistas-individualistas. La interacción de esta variable con las instituciones formales sugiere que la cultura tiene efectos robustos sobre el crecimiento económico, principalmente a través de los efectos positivos de una cultura de tipo individualista sobre la innovación.

Otro argumento en este sentido sugiere que mecanismos culturales pueden influir en la caracterización de las preferencias individuales y también en el surgimiento de distintos tipos de normas sociales y creencias. Los modelos de evolución cultural en base a principios de biología evolucionaria surgen desde el trabajo seminal de Boyd & Richerson (1985), que estudia específicamente el “meme” cultural. Aunque distintas alternativas han sido propuestas en esta línea, en general este argumento se basa en mecanismos intergeneracionales de transmisión cultural a través de diferentes procesos de socialización de normas culturales (sobre estos temas, véase la revisión bibliográfica de Bisin & Verdier, 2010).

Pero existen también modelos que apuntan directamente a variables genéticas, que tendrían efectos sobre la cultura. El trabajo de Ashraf & Galor (2013) representa un ejemplo en este sentido. De acuerdo a estos autores variables genéticas (consideradas como “diversidad cultural”, medida como la distancia migratoria respecto del origen del homo sapiens en el Este de África), son la causa básica de distintas manifestaciones de fragmentación étnica y cultural modernas, lo que ha tenido efectos en el desarrollo económico en el largo plazo.

Un par de trabajos recientes de esta literatura modelan explícitamente la influencia cultural en el proceso emprendedor, que es el problema que nos interesa en concreto aquí (Galor & Michalopoulos, 2012; Doepke & Zilibotti, 2014). En particular, estos artículos relacionan el espíritu emprendedor con lo que se conoce como un proceso de crecimiento endógeno. Galor & Michalopoulos presentan un modelo Darwiniano sobre la evolución del “espíritu emprendedor”, representado por la aversión o tolerancia al riesgo que presentan los agentes económicos a través de la historia en el (muy) largo plazo. El trabajo de Doepke & Zilibotti, por otra parte, se enfoca en mecanismos de transmisión cultural de los valores consistentes con el emprendimiento; aun cuando el mecanismo evolucionario que aparece aquí es distinto, una vez más la tolerancia al riesgo, junto con la “paciencia” intertemporal de los agentes, son las variables explicativas claves.

Nótese, sin embargo, que en este tipo de modelos el emprendimiento se reduce a algunos mecanismos evolucionarios. ¿Es esto de lo que trata en verdad la acción humana? Si bien estos argumentos son en general importantes nos parece que los supuestos envueltos en estos modelos en verdad pueden ser demasiado reduccionistas para analizar el caso

concreto del estudio de la acción e imaginación emprendedora desde el punto de vista de las ciencias sociales.

Como sea, los economistas interesados en los procesos de desarrollo han aprendido que es necesario mirar hacia otras disciplinas científicas para entender el proceso de cambio económico y social. Por ejemplo, el trabajo de Douglass North (2005) apunta justamente en esta línea, al mirar los componentes cognitivos que ayudan a explicar la formación de ideologías, y a relacionar acciones y creencias. La idea aquí es que los mecanismos cognitivos ayudan a entender la formación y persistencia de culturas, que tienen una influencia importante en explicar el progreso (o retroceso) económico de las naciones a través del tiempo.

Este tipo de trabajo se puede relacionar con la perspectiva de la “sociología económica” (Smelser & Swedberg, 2005), que estudia la sociología de la interrelación entre agentes económicos e instituciones, y que ofrece un análisis más rico respecto del comportamiento individual. Dada la perspectiva metodológica algo más amplia que adopta, esta literatura es muy heterogénea, pero vale la pena destacar un par de trabajos que muestran que existen puntos de unión muy interesantes entre cultura y economía. Los estudios de Viviana Zelizer (2010) en términos de identificar distintos tipos de transacciones económicas en su contexto cultural nos ilustran de forma muy clara sobre la influencia de los valores culturales en nuestra vida económica, y las tensiones que a veces surgen en estos ámbitos: su examen sobre los mercados de seguros de vida, o de los centros de cuidado de adultos mayores son ejemplos muy ilustrativos en este sentido. Por otra parte, la investigación de Virgil Storr (2015) sobre el rol de los mercados como

centros de expresión cultural, son otra muestra de que existen enfoques menos determinísticos para analizar la relación entre comportamiento económico y cultura, y que ofrecen un espacio para incorporar la acción humana.

Hasta ahora sólo hemos considerado trabajos teóricos y estudios empíricos formales donde de alguna forma la cultura se puede cuantificar o medir. Pero los efectos de la cultura en el proceso de desarrollo económico en el largo plazo también se han analizado desde la perspectiva de la historia económica. El trabajo de Avner Greif (1994) sobre cómo sociedades colectivistas e individualistas adoptan distintos tipos de matrices institucionales ha sido citado en distintas reseñas de la literatura y es similar a trabajos de tipo más teórico que ya hemos mencionado.

Estudios más tradicionales de historia económica toman una perspectiva más rica de los efectos de la cultura sobre el proceso de desarrollo económico. Por supuesto, aquí el análisis no es tan riguroso como en estudios teóricos formales, y la evidencia no es tan concluyente como en los estudios que incluyen distintos tipos de análisis econométricos, pero esta aproximación permite examinar las limitaciones de estos otros tipos de enfoques. Esto nos lleva a retomar una cuestión metodológica que dejamos planteada más arriba.

Recientemente, Nathan Nunn (2012) ha destacado este tipo de enfoque al estudiar el problema del desarrollo económico en el largo plazo. A nuestro juicio, la influencia más potente de esta literatura está en el estudio de las causas de la llamada “Revolución

Industrial”, y en su identificación de las limitaciones de los modelos económicos tradicionales del crecimiento económico para explicar esta “revolución”. En este punto aquí queremos destacar y promover los estudios de Joel Mokyr (2007, 2008, 2010), aunque también podríamos mencionar el trabajo de Deirdre McCloskey (2010), quién ha remarcado elocuentemente sobre la magnitud del efecto económico que se busca explicar desde un punto de vista histórico y, por lo tanto, del verdadero poder de las distintas explicaciones que se ofrezcan. Los trabajos de estos autores rivalizan con los estudios de economistas e historiadores que (sólo) ven en las instituciones la causa fundamental del progreso de las naciones, a la vez que plantean lo que se ha denominado un enigma de la literatura de la “historia económica neo-institucional.”

Mokyr se ha referido a la intersección de instituciones, tecnología, y cultura e ideas para explicar la Revolución Industrial. Respecto de los dos últimos puntos, que es donde aparece su mayor novedad, este autor destaca el rol de las creencias y las percepciones de los agentes como determinantes de su comportamiento económico. En el contexto particular que examina, Mokyr anota que los innovadores interactúan en un ambiente social y se ven expuestos a los cambios culturales de la sociedad. El punto de partida aquí es que la Revolución Industrial comenzó a partir de un proceso de innovación, del uso de nuevos conocimientos científicos en actividades comerciales e industriales, y de mecanismos de aprendizaje asociados a la implementación de nuevas formas de hacer las cosas (en lo que constituye un caso paradigmático de lo que se llamaría innovación Schumpeteriana; Schumpeter, 1934). Pero para desarrollarse, este proceso innovador requería de un ambiente cultural apropiado. El entorno intelectual del Renacimiento juega un rol clave en el argumento de Mokyr. La apertura a las propuestas de nuevas ideas, y la

generación de nuevo conocimiento puro y aplicado en pos del progreso material representa un cambio social importante en esta época.

La analogía de Mokyr (2007) es la de un “mercado de las ideas”, pero donde en verdad se está refiriendo a la capacidad de persuasión. Este proceso de “competencia” involucró en realidad fuertes conflictos políticos con grupos atrincherados en la defensa de sus intereses particulares, que se fueron resolviendo positivamente de forma más o menos gradual durante el Renacimiento. En su erudito trabajo historiográfico, Mokyr presenta distinto tipo de evidencia en favor de su argumento, pero como destaca en el contexto de su más reciente proyecto, la valoración social de la innovación en la sociedad es clave; de esta forma, si bien en algún momento ser catalogado como innovador era un insulto, más tarde este calificativo se convirtió en una alabanza.

Este argumento sugiere, entonces, que los cambios en las normas y valores sociales generaron un cambio cultural que puede ayudar a explicar la ocurrencia de la Revolución Industrial, acotando el rol de los cambios en las instituciones políticas, en particular asociados a la Revolución Gloriosa en Inglaterra, que ha sido propuesta como una explicación casi exclusiva de este proceso. O, en otras palabras, existe evidencia bastante fuerte en el sentido de que el cambio cultural o ideológico que se produjo gradualmente en Europa a lo largo de los siglos XVII y XVIII puede ser un factor explicativo central de la Revolución Industrial (junto con otras explicaciones de tipo institucional).

Ahora bien, ¿pueden ser tan importantes las ideas, o los cambios ideológicos en explicar procesos materiales concretos? La expresión clásica de J. Maynard Keynes, que el propio Mokyr cita, es importante de tener presente en este punto: “I am sure that the power of vested interests is vastly exaggerated compared with the gradual encroachment of ideas” (1936, p. 383). Obviamente, esta apelación a la autoridad no basta. Pero existen una serie de modelos formales en economía que presentan mecanismos causales específicos y que son también consistentes con este argumento acerca de la importancia de las ideas; en particular, que examinan cómo creencias o ideologías políticas determinadas influyen la elección de políticas. Los trabajos de Bénabou & Tirole (2006), Luttmer & Singhal (2011), y de Alesina, Cozzi & Mantovan (2012), apuntan justamente en esta línea al considerar cómo, por ejemplo, distintas creencias respecto del valor de la equidad se pueden traducir preferencias por distintos tipos de políticas redistributivas. Como sugieren más recientemente Bénabou, Ticchi & Vindigni (2015), ello puede llevar a distintas sociedades por caminos de desarrollo muy disímiles. En este trabajo específico, y a través de un análisis comparativo internacional, los autores presentan una relación estadística robusta entre religiosidad e innovación. Como explicación de este fenómeno se propone un mecanismo político, basado en las disímiles reacciones que pueden haber a descubrimientos científicos que erosionan creencias religiosas, y que está muy en la línea del argumento general de Mokyr.

2. La teoría económica del emprendimiento y los factores culturales

El emprendedor actúa dentro de un contexto legal y regulatorio dado, es decir, dentro de un contexto institucional, pero parece bastante razonable argumentar que su capacidad

de identificar y apreciar oportunidades potencialmente rentables depende también de su forma de ver el mundo y de su entorno social en este sentido; es decir, de la cultura.

Esto se ve particularmente claro en algunos de los modelos teóricos más importante sobre el proceso emprendedor. En el modelo de emprendimiento de Israel Kirzner (1973, 1979) lo que caracteriza a los emprendedores es que ellos “descubren” oportunidades de negocios (de ganancias) previamente desatendidas. Estas oportunidades para satisfacer las necesidades de los consumidores existen porque los agentes tienen información incompleta y dispersa respecto de las condiciones del mercado, que está continuamente expuesto a distintos tipos de shocks exógenos. Nótese que estas características individuales y ambientales son insoslayables, y se oponen a una concepción estática de un mercado en condiciones de “competencia perfecta”. El emprendedor Kirzneriano aporta su lucidez (“alertness”), que es lo que permite identificar oportunidades en un mercado realmente dinámico. Este agente económico actúa con intencionalidad, en pos de sus objetivos particulares, de forma que, para Kirzner, “it is this entrepreneurial element that is responsible for our understanding of human action as active, creative and human” (1973, 35).

Nótese que en este sentido el emprendimiento no es una característica que se pueda traducir en un problema de optimización, en el sentido de que la capacidad de descubrimiento emprendedor no puede ser asignada en pos de determinados objetivos. Y en una elaboración posterior Kirzner (1979) ha anotado que siendo una actividad esencialmente sorprendente, el emprendimiento tampoco es el resultado de la suerte. Lo que sucede es que algunos agentes son más “alertas” que otros. De esta forma, de

acuerdo a Kirzner, la capacidad que tienen los agentes en términos de notar posibilidades de negocios es de alguna forma inconsciente; ni ellos mismos saben que la tienen.

Esta lucidez emprendedora depende, sin embargo, de la capacidad de este agente de evaluar y formarse juicios y evaluaciones respecto de las alternativas que observa (High, 1982). Estos aspectos están relacionados al carácter subjetivo de las preferencias y las valoraciones individuales en el modelo del agente económico de la economía austriaca (Kirzner, 1973, Mises, 1949/1996), y que viene originalmente de la teoría del valor de Carl Menger. Después de todo, la “existencia” de oportunidades de negocios que vislumbran los emprendedores es una apreciación esencialmente subjetiva.

Avanzando un paso más allá, se puede argumentar que dado que en verdad los agentes interpretan el mundo en el que se desenvuelven de acuerdo a distintos mecanismos cognitivos y culturales, es esta capacidad de interpretación la que explica su actuar. Una característica básica del comportamiento emprendedor es que este tipo agente ve el mundo de una manera determinada. Como explica Lavoie (1991, 44), “most acts of entrepreneurship are not like an isolated individual finding things on beaches; they require efforts of the creative imagination, skillful judgments of future costs and revenue possibilities, and an ability to read the significance of complex social situations.” De esta forma, por lo menos para Lavoie (1991), al incorporarse una capacidad de interpretación del mundo ya estamos hablando explícitamente de los factores culturales en una teoría del emprendimiento. En este punto Lavoie parece bastante crítico del modelo Kirzneriano, aunque reconoce en el trabajo de Kirzner un punto de partida importante para entender este problema.

Este argumento está relacionado al reconocimiento de la importancia de las redes dentro de la cual se desarrolla la actividad emprendedora, que ofrece otra perspectiva a partir de la cual se puede considerar el efecto cultural en el emprendimiento. Siguiendo a Granovetter (1985), es decir, a partir de un enfoque que toma en serio los efectos de las relaciones sociales, Aldrich y Zimmer (1986) enfatizan el rol social del emprendimiento, en términos de sus múltiples vínculos y redes, y que por lo tanto está influido por una serie de factores culturales.

El significado que los agentes le atribuyen a su entorno, y a las acciones de otros agentes, tiene que ver directamente con los modelos mentales que utilizan para ver el mundo (sobre esto ver, por ejemplo, Denzau & North, 1994). De alguna forma acá se está dando un paso adicional en la caracterización de la subjetividad de las preferencias de los agentes económicos que va más allá del subjetivismo que aparece en la teoría microeconómica neoclásica y en los modelos modernos de la economía de la información.

Como sea, de acuerdo a Lavoie, la cultura representa los anteojos con los cuáles un agente descifra el mundo en el cual actúa . Pero Lavoie va incluso más allá, y postula la importancia de contar con una teoría de la cultura y del lenguaje de tipo hermenéutico, para para explicar el emprendimiento.

En esta misma línea, McCloskey (2011) ha destacado el trabajo de Kirzner en materia de emprendimiento y del problema del desarrollo económico, pero ha agregado que este

argumento está incompleto en el sentido de que requiere de un componente de persuasión; en sus propias palabras, “The alertness that Kirzner thinks of as the essence of entrepreneurship involves language in its fulfillment.” Este proceso comunicativo también envuelve un contexto cultural. En este punto McCloskey parece adoptar un argumento hermenéutico/retórico similar al de Lavoie, que tiene implicancias muy significativas en términos de la metodología de la economía, pero que no vamos a examinar aquí.

Lavoie y Chamlee-Wright (2001) retoman y profundizan en estos temas, postulando incluso una mayor relación entre las disciplinas de la economía y los estudios culturales. Pero la falta de un marco metodológico común entre estas áreas hace que esta sea una propuesta bastante poco práctica, más allá de la posibilidad de que como científicos sociales los economistas participen en investigaciones de tipo etnográfico que pueden representar casos de estudio valiosos para aprender sobre el emprendimiento en distintos contextos (por ejemplo, a-la Geertz, 1978).

Frente a estos argumentos bastante radicales es importante recordar que las oportunidades potencialmente rentables que motivan a emprendedores vienen dadas por las ganancias y pérdidas (Mises, 1982), una consideración muy económica. Es aquí donde las instituciones influyen en la asignación de recursos (en este caso, del talento emprendedor) en la economía. Y de igual forma, vale la pena anotar que el mismo progreso económico ha estado asociado al surgimiento de instituciones sociales impersonales que sustituyen a otras relaciones de tipo más personales; como ha argumentado Langlois (2016), “The state gets out of the way by substituting anonymous and impersonal institutions for institutions that had relied more heavily on tacit and

nuanced culture.” Este punto nos recuerda que postular, en base a los argumentos culturales que hemos reseñado, que sólo la cultura (o la ideología) importa y que las instituciones no importan es un error; en particular, la valoración social o cultural respecto de la obtención de ganancias puede representar un elemento importante en promover o limitar el emprendimiento.

Por otra parte, McCloskey (2015) nos ha recordado que Joseph A. Schumpeter, famoso por sus contribuciones a la teoría económica del emprendimiento, se ha referido a la importancia de un ambiente general de “business-respecting civilization” para el desenvolvimiento de actividades emprendedoras (ver Schumpeter, 1934). La época en que Schumpeter se refirió a este tema en la primera edición de su trabajo en alemán, justo antes de la Primera Guerra Mundial, refleja que no pudo predecir lo que pasaría en el mundo unos pocos años después, pero muestra un punto poco explorado del corpus de este economista austriaco sobre este tema. Nótese que Schumpeter volvería a este tema, de forma mucho menos optimista, en su famoso artículo “The March Into Socialism” (1950), donde postula que existe una tendencia de una sociedad capitalista a auto-destruirse, tendencia que está basada en que el “scheme of values of capitalist society, though causally related to its economic success, is losing its hold not only upon the public mind but also upon the ‘capitalist’ stratum itself” (1950, p. 449). En suma, para Schumpeter, como también para los historiadores económicos modernos, la cultura importa en el desarrollo del proceso emprendedor.

2.1 Otros estudios empíricos: una breve mirada a la literatura de emprendimiento

Si bien estas no reflejan exactamente la calidad institucional, la convergencia de políticas públicas en materia de emprendimiento entre países sumado a las diferencias en niveles de emprendimiento entre países constituye una paradoja en la literatura moderna sobre la teoría del emprendimiento (Freytag & Thurik, 2010).

Frente a este problema han surgido un gran número de estudios empíricos que tratan sobre la importancia de factores culturales en el desarrollo de la actividad emprendedora. Distintos trabajos toman diferentes variables para “medir” el emprendimiento y la cultura. Como suena natural, sobre esta última variable existen bastantes más alternativas abiertas al investigador.

Muchos otros estudios empíricos se han basado en la conceptualización de cultura propuesta por Hofstede (1980), que se refiere a cuatro dimensiones: individualismo-colectivismo, aceptación de la incertidumbre, distanciamiento del poder, y masculinidad-feminidad. Los principales resultados de esta literatura han sido reseñados por Hayton, George & Zahra (2002). Un estudio temprano en esta materia es de Shane (1993), quien encuentra indicios de efectos culturales en las tasas de innovación entre países. Por otra parte, tomando grupos de regiones “estructuralmente” diferentes en un sólo país, Suecia, Davidsson (1995) encuentra diferencias en intenciones emprendedoras que atribuye a condiciones culturales (ver, también, Davidsson & Wiklund, 1997). En general, Hayton, George & Zahra (2002) encuentran que las variables culturales importan, ya sea entre

países, o identificando variables individuales propias de los emprendedores en distintos países.

Desde la reseña de estos autores la literatura ha crecido –enormemente y, necesariamente, hay que ser selectivos en cualquier otra revisión. En la literatura empírica, vale la pena referirse a los resultados de Guiso, Sapienza & Zingales (2006), en un trabajo que ya hemos citado más arriba. Estos autores estudian el rol de la confianza interpersonal en la probabilidad de emprender; sus resultados muestran que estas variables se relacionan de forma positiva (y significativa). Dados los potenciales problemas de doble causalidad envueltos en este problema, los autores proponen también una estimación por medio de variables instrumentales: sus resultados en este sentido muestran un efecto aún mayor, lo que les sugiere a los autores que la relación de causalidad inversa (de emprendimiento a confianza) no es un problema.

Por otra parte, Iyer & Schoar (2010) llevan a cabo un experimento natural relacionado a la influencia de factores culturales en la confianza de los emprendedores en un mercado mayorista específico en Chennai, India. La hipótesis de los autores es que la cultura es un mecanismo de “enforcement” informal, que permite a comunidades alcanzar un equilibrio con altos niveles de confianza. Los autores consideran emprendedores de distintas comunidades étnicas para tratar de determinar si ellos se diferencian en la forma en que determinan sus contratos y negocian con sus consumidores. Los resultados muestran que, en relaciones con consumidores asignados al azar, los diferentes tipos de comerciantes adoptan distintas estrategias de negocios. A su vez, en sus relaciones con consumidores los comerciantes adoptan estrategias diferentes dependiendo de la comunidad a la que

pertenecen estos consumidores lo que, argumentan los autores, representa una norma respecto de cómo tratar a gente de la misma comunidad.

Más recientemente, y utilizando data de los informes del Global Entrepreneurship Monitor y del Schwartz Value Survey, Liñán, Jaén & Ortega (2015), encuentran que una variable cultural de autonomía individual sólo parece tener efectos sobre las tasas de emprendimiento en países de altos niveles de ingreso. A la vez, los mayores niveles de emprendimiento se observan en sociedades más igualitarias (y, una vez más, el efecto es creciente en ingreso). De la misma forma, Urbano y Alvarez (2014) estudian el efecto de variables institucionales, culturales, y cognitivas sobre la probabilidad de emprender. Utilizando datos del Global Entrepreneurship Monitor, muestran que estas variables no-económicas importan en este tipo de decisiones.

Vemos, entonces, que esta literatura, que utiliza algunas variables similares a las que utiliza la literatura económica que revisamos más arriba, muestra también efectos semejantes: la cultura importa en las decisiones emprendedoras.

3. Conclusión: ¿Por qué nos importa todo esto?

El desarrollo de las actividades emprendedoras y, por lo tanto, del progreso económico y humano, requiere no sólo de un marco institucional sólido y seguro. La historia económica, y distintos argumentos de la propia teoría del emprendimiento sugieren que

hay elementos culturales que también son importantes para promover el emprendimiento.

Un ejemplo reciente viene dado por la experiencia de la República Popular China, donde la ideología y el liderazgo político han jugado un rol clave en su desempeño económico reciente. De acuerdo a Zhang (2015) ha sido una combinación virtuosa entre estas variables la que ha explicado la liberalización económica de ese país en los últimos 35-40 años. Pero dadas las condiciones políticas vigentes en este país, este resultado no es en verdad robusto. Aquí vuelve a surgir con fuerza la importancia de las instituciones políticas que garanticen el respeto de las libertades individuales más allá del rol que puedan jugar algunos líderes en particular.

De nuestro argumento se deduce también que el respeto público, la valoración social por la cultura emprendedora es clave. Un estudio reciente sugiere incluso que la política pública puede importar a través de su impacto en la “legitimidad cultural” del emprendimiento: tal es el caso del programa Start-up Chile, que generó un interés en el país como un ecosistema para el emprendimiento (Mandakovic, Cohen & Amorós, 2015).

Un enfoque como el propuesto aquí parece del mayor interés desde el punto de vista de la historia económica y la coyuntura actual de Chile. En el pasado ya se había hablado sobre los factores culturales del retroceso económico chileno (por ejemplo, Encina, 1912). Pero la apertura de la economía implementada desde mediados de los años 1970s fue una transformación institucional radical, y se tradujo en una revolución empresarial (Montero,

1997). A la luz de estos puntos surgen varias preguntas. Por ejemplo, ¿cuán correcto era el diagnóstico de Encina, y cuán robusta fue la reforma económica de los años '70s? ¿Ha sido la persistencia cultural una bendición o un maleficio para Chile? Y, en todo caso, ¿cuán persistente es en realidad la cultura?

REFERENCIAS.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson & James A. Robinson (2005). "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Economic Growth," en P. Aghion & S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, pp. 385-472. North Holland: Elsevier.

Acemoglu, D. & J. A. Robinson (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Nueva York: Crown Business.

Akerlof, George & Rachel E. Kranton (2000). "Economics and Identity." *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115 (3): 715-753.

Aldrich, Howard E. & Catherine Zimmer (1986). "Entrepreneurship through social networks," en D. Sexton & R. Smilor (eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, pp. 3-23. Nueva York: Ballinger.

Alesina, Alberto, Guido Cozzi & Noemi Mantovan (2012). "The Evolution of Ideology, Fairness and Redistribution." *The Economic Journal*, Vol. 122, pp. 1244-1261.

Alesina, Alberto & Paola Giuliano (2015). "Culture and Institutions." *Journal of Economic Literature*, Vol. 53 (4), pp. 898-944.

Ashraf, Quamrul & Oded Galor (2013). "The 'Out of Africa' Hypothesis, Human Genetic Diversity, and Comparative Economic Development." *American Economic Review*, Vol. 103 (1), pp. 1-46.

Baumol, William J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Baumol, W. J. (1990). "Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive." *Journal of Political Economy*, Vol. 98 (5), pp. 893-921.

Bénabou, Roland & Jean Tirole (2006). "Beliefs in a Just World and Redistributive Politics." *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121 (2), pp. 699-746.

Bénabou, Roland, Davide Ticchi & Andrea Vindigni (2015). "Forbidden Fruits: The Political Economy of Science, Religion, and Growth," Working Paper, Princeton University.

Bisin, Alberto & Thierry Verdier (2010), "The Economics of Cultural Transmission and Socialization," en J. Benhabib, A. Bisin & M. Jackson (eds.), *Handbook of Social Economics*, Vol. 1A, pp. 339-416. North Holland: Elsevier.

Boettke, Peter J. & Christopher Coyne (2003). "Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?" *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, pp. 67-88.

Boyd, Robert & Peter Richerson (1985). *Culture and the Evolutionary Process*. Chicago: University of Chicago Press.

Bowles, Samuel (1998). "Endogenous preferences: the cultural consequences of markets and other economic institutions." *Journal of Economic Literature*, Vol. 36 (1), pp. 75-111.

Casson, Mark (1995). *Entrepreneurship and Business Culture. Studies in the Economics of Trust*, Vol. 1. Cheltenham: Edward Elgar.

Davidsson, Per (1995). "Culture, Structure and Regional Levels of Entrepreneurship." *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 7 (1), pp. 41-62.

Davidsson, Per & J. Wiklund (1997). "Values, Beliefs and Regional Variations in New Firm Formation Rates." *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18, pp. 179-199.

Denzau, Arthur T. & Douglass C. North (1994). "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions." *Kyklos*, Vol. 47 (1), pp. 3-31.

Doepke, Matthias & Fabrizio Zilibotti (2014). "Culture, Entrepreneurship, and Growth," en P. Aghion & S.N. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2A, pp. 1-48, North Holland: Elsevier.

Dussailant, Francisca & Eugenio Guzmán (2015). "Algunas Notas sobre el Significado e Investigación en Capital Social," Documento de Trabajo, Facultad de Gobierno, Universidad del Desarrollo.

Easterly, William (2001). *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, MA: MIT Press.

Easterly, William (2014). *The Tyranny of Experts: Economists, Dictators, and the Forgotten Rights of the Poor*. Nueva York: Basic Books.

Encina, Francisco A. (1912). *Nuestra inferioridad económica, sus causas, sus consecuencias*. Santiago: Imprenta Universitaria.

Fernández, Raquel (2008). "Culture and economics," en S.N. Durlauf & L.E. Blume (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2a. Ed.
http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2008_E000282

Freytag, Andreas & Roy Thurik (eds.) (2009). *Entrepreneurship and Culture*. Heidelberg y Nueva York: Springer.

Galor, Oded & Stelio Michalopoulos (2012). "Evolution and the Growth Process: Natural Selection of Entrepreneurial Traits." *Journal of Economic Theory*, Vol. 147 (2), pp. 759-780.

Geertz, Clifford (1978). "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing." *American Economic Review*, Vol. 68 (2), pp. 28-32.

Glaeser, Edward, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, & Andrei Shleifer (2004). "Do Institutions Cause Growth?" *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, pp. 271-303.

Gorodnichenko, Yuriy & Gerard Roland (2010). "Culture, Institutions and the Wealth of Nations." NBER Working Paper No. 16368.

Greif, Avner (1994). "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualistic Societies." *Journal of Political Economy*, Vol. 102 (5), pp. 912-950.

Greif, Avner (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.

Guiso, Luigi, Paola Sapienza & Luigi Zingales (2008). "Long Term Persistence." NBER Working Paper No. 14278.

Guiso, Luigi, Paola Sapienza & Luigi Zingales (2006). "Does Culture Affect Economic Outcomes?" *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20 (2), pp. 23-48.

Hayton, James C., Gerard George & Shaker A. Zahra (2002). "National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research." *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 26 (4), pp. 33-52.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Sam Bowles, Colin Camerer, Herbert Gintis, Richard

McElreath & Ernst Fehr (2001). "In search of homo economicus: experiments in 15 small-scale societies." *American Economic Review*, Vol. 91 (2), pp. 73-79.

High, Jack C. (1982). "Alertness and Judgment: Comment on Kirzner," en I. M. Kirzner (ed.), *Method, Process, and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, pp. 161-168. Nueva York: Lexington Books.

Hofstede, Geert H. (1980). *Culture's Consequences: international differences in work-related values*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.

Iyer, Rajkamal & Antoinette Schoar (2010). "Are There Cultural Determinants of Entrepreneurship?" en J. Lerner & A. Schoar (eds.), *International Differences in Entrepreneurship*, pp. 209-240. Chicago: University of Chicago Press.

Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londres: Macmillan.

Kirzner, Israel M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, Israel M. (1979). *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Knack, Stephen & Philip Keefer (1996). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation." *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112 (4), pp. 1251-1288.

Landes, David (1998). *The Wealth and Poverty of Nations*. Nueva York: Norton.

Langlois, Richard (2016). "Institutions for getting out of the way." *Journal of Institutional Economics*, Vol. 12 (1), pp. 53-61.

Larroulet, Cristián & Juan Pablo Couyoumdjian (2009). "Entrepreneurship and Growth: A Latin American Paradox?" *The Independent Review*, Vol. 14 (1), pp. 81-100.

Lavoie, Don (1991). "The Discovery and Interpretation of Profit Opportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur," en B. Berger (ed.), *The Culture of Entrepreneurship*, pp. 33-51. San Francisco: Institute for Contemporary Studies.

Lavoie, Don & Emily Chamlee-Wright (2001). *Culture and Enterprise: The Development, Representation and Morality of Business*. Nueva York y Washington D.C.: Routledge & Cato Institute.

Liñán, Francisco, Inmaculada Jaén & Francisco J. Ortega (2015). "Understanding the Role of Culture and Economic Conditions in Entrepreneurship," en Marta Peris-Ortiz & José M. Merigó-Lindahl (eds.), *Entrepreneurship, Regional Development and Culture. An Institutional Perspective*, pp. 53-73. Heidelberg y Nueva York: Springer.

Luttmer, Erzo & Monica Singhal (2011). "Culture, Context, and the Taste for Redistribution." *American Economic Journal: Economic Policy*, Vol. 3(1), pp. 157-179.

Mandakovic, Vesna, Boyd Cohen & José Ernesto Amorós (2015), "Entrepreneurship Policy and Its Impact on the Cultural Legitimacy for Entrepreneurship in a Developing Country Context," en Marta Peris-Ortiz & José M. Merigó-Lindahl (eds.), *Entrepreneurship, Regional Development and Culture. An Institutional Perspective*, pp 109-125. Heidelberg y Nueva York: Springer.

McCloskey, Deirdre N. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. Chicago: University of Chicago Press.

McCloskey, D.N. (2011). "A Kirznerian Economic History of the Modern World," en E. Chamlee-Wright (ed.), *The Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations, Volume III-2010-2011*, Beloit College Press. Disponible en: https://www.beloit.edu/upton/annual_proceedings/

McCloskey, D.N. (2015). "It was ideas and ideologies, not interests or institutions, which changed in Northwestern Europe, 1600–1848." *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 25 (1), pp 57-68.

Mises, Ludwig von (1951/1982). "Utilidad y Pérdida." *Estudios Públicos*, No. 8, pp. 39-67.

Mises, Ludwig von [1949](1996). *Human Action: A Treatise on Economics*. 4th rev. ed. San Francisco: Fox and Wilkes.

Mokyr, Joel (2007). "The Market for Ideas and the Origins of Economic Growth in Eighteenth Century Europe." *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, Vol. 4 (1), pp. 3-38.

Mokyr, Joel (2008). "The Institutional Origins of the Industrial Revolution," en E. Helpman (ed.), *Institutions and Economic Performance*, pp. 64-119. Cambridge: Harvard University Press.

Mokyr, Joel (2010). *The Enlightened Economy. An Economic History of Britain 1700-1850*. New Haven: Yale University Press.

Montero, Cecilia (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago: Dolmen Ediciones.

North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.

Nunn, Nathan (2012). "Culture and the Historical Process." *Economic History of Developing Regions*, Vol. 27 (S1): 108-126.

Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Nueva York: Farrar & Rinehart.

Schumpeter, Joseph A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Credit, Interest and the Business Cycle*. Second Edition. Translated by R. Opie. Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, Joseph A. (1950). "The March Into Socialism." *American Economic Review*, Vol. 40 (2), pp. 446-456.

Shane, Scott A. (1993). "Cultural Influences on National Rates of Innovation." *Journal of Business Venturing*, Vol. 8 (1), pp. 59-73.

Smelser, Neil J. & Richard Swedberg (eds.) (2005). *The Handbook of Economic Sociology*, Second edition. Princeton: Princeton University Press.

Stigler, George J. & Gary Becker (1977). "De gustibus non est disputandum." *American Economic Review*, Vol. 67 (2), pp. 76-90.

Storr, Virgil Henry (2015). "Economists should study culture," en L. Grube & V.H. Storr (eds.), *Culture and Economic Action*, pp. 11-47. Cheltenham: E. Elgar.

Storr, Virgil Henry & Arielle John (2010). "The Determinants of Entrepreneurial Alertness and the Characteristics of Successful Entrepreneurs," en E. Chamlee-Wright (ed.), *The Annual Proceedings of the Wealth and Well-Being of Nations*, Volume III-2010-2011, Beloit College Press. Disponible en:
https://www.beloit.edu/upton/annual_proceedings/

Tabellini, Guido (2008). "Institutions and Culture." *Journal of the European Economic Association*, Vol. 6 (2-3), pp. 255-294.

Urbano, David & Claudia Alvarez (2014). "Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study." *Small Business Economics*, Vol. 42 (4), pp. 703-716.

Weber, Max (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Nueva York: Scribners.

Weingast, Barry R. (1995). "The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development." *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 11 (1), pp. 1-31.

Zelizer, Viviana A. (2010). *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Zhang, Weiyang (2015). "The Power of Ideas and Leadership in China's Transition to a Liberal Society." *Cato Journal*, Vol. 35 (1), pp. 1-40.