

ECONOMÍA Y CULTURA

David Throsby

ECONOMÍA Y CULTURA

DAVID THROSBY

Traducción de
Cristina Piña y María Condor

Economía
Serie dirigida por
Gabriel Pérez Alcalá



CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS

PUBLICADO POR THE PRESS SYNDICATE OF THE UNIVERSITY OF CAMBRIDGE
The Pitt Building, Trumpington Street, Cambridge, United Kingdom

CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS
The Edinburgh Building, Cambridge CB2 2RU, UK
40 West 20th Street, New York, NY 10011-4211, USA
10 Stamford Road, Oakleigh, Melbourne 3166, Australia
Ruiz de Alarcón, 13, 28014 Madrid, España
Dock House, The Waterfront, Cape Town 8001, South Africa

<http://cambridge.org>

Título original *Economics and culture*
publicado por Cambridge University Press 2001
© David Throsby 2001

Edición española como *Economía y cultura*

Primera edición, 2001

© Traducción española, Cristina Piña Aldao
y María Condor Orduña, 2001
© Cambridge University Press, Madrid, 2001
c/ Ruiz de Alarcón, 13 - 28014 Madrid
<http://cambridge.org/iberia>

ISBN 84 8323 219 7 rústica

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del copyright,
bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra
por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía
y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella
mediante alquiler o préstamo público.

Producción: Gregorio García
Compuesto en New Baskerville 10 pt, en QuarkXPress™
Impreso en España por Lavel, S. A.
Depósito legal: M-26.568-2001

ÍNDICE

<i>Prefacio</i>	9
<i>Reconocimientos.....</i>	13
1 Introducción.....	15
Respecto a las definiciones.....	15
Algunas matizaciones.....	20
¿Es la economía independiente de la cultura? El contexto cultural de la ciencia económica	22
La cultura como economía: el contexto económico de la cultura.....	24
Individualismo y colectivismo	27
Líneas generales del libro	29
2 Las teorías del valor.....	33
Introducción: ¿por qué el valor?.....	33
La teoría del valor en economía.....	34
Valoración económica de los bienes y servicios culturales ...	37
Valor cultural.....	40
¿Puede el valor económico englobar el valor cultural?	46
El caso práctico de un museo de arte	49
Conclusiones	56
3 Capital cultural y sostenibilidad.....	57
Introducción.....	57
¿Qué es el «capital cultural»?	58
Otros usos de la expresión «capital cultural»	61

ECONOMÍA Y CULTURA

Paralelos entre capital cultural y capital natural	64
Sostenibilidad y capital cultural	66
Conclusiones	72
4 La cultura en el desarrollo económico.....	73
Introducción.....	73
La cultura en el rendimiento económico	75
La cultura en el desarrollo del Tercer Mundo	78
Cultura, desarrollo y sostenibilidad	81
Conclusiones	85
5 Aspectos económicos del patrimonio cultural.....	87
Introducción.....	87
Definiciones.....	88
El patrimonio como capital cultural	89
Análisis de coste-beneficio en los proyectos de patrimonio cultural.....	91
Métodos de evaluación económica.....	93
Análisis de coste-beneficio y valor cultural.....	96
La sostenibilidad en la gestión del patrimonio	100
Cuestiones de política.....	101
Conclusiones	104
6 La economía de la creatividad	107
Introducción.....	107
Las teorías de la creatividad	109
La creatividad como proceso racional de decisión	110
El valor en la obra de los artistas creativos	117
La creatividad como proceso irracional.....	119
Conclusiones	121
Apéndice: un modelo de producción artística	121

ÍNDICE

7	Las industrias culturales	125
	Introducción.....	125
	Definición de las industrias culturales	127
	Las artes creativas como industria	130
	Las industrias culturales en la regeneración urbana y el desarrollo regional.....	140
	Las industrias culturales en los países en vías de desarrollo	143
	El turismo cultural	145
	Política comercial y excepción cultural.....	147
	Conclusiones	151
8	La política cultural	153
	Introducción.....	153
	La cultura y el Estado: la economía de la política cultural.....	155
	La cultura y el Estado: la política de las políticas culturales	158
	El valor económico y el cultural en la elaboración de la política	165
	Conclusiones	167
9	Conclusiones	169
	El momento histórico	169
	Economía y cultura: ¿qué hemos aprendido?.....	174
	Epílogo.....	181
	<i>Bibliografía.....</i>	183
	<i>Índice onomástico</i>	205
	<i>Índice temático</i>	211

PREFACIO

Hace unos diez años di una conferencia titulada «Art and the Economy» [El arte y la economía] en un simposio sobre política cultural celebrado en Canberra. Al introducir el tema para un auditorio no especializado, hice conjeturas sobre el aspecto que podrían tener las materias de la conferencia si adoptasen forma humana. Siendo economista, podía permitirme bromear un poco a costa de mi propia profesión, así que sugerí que si la economía se convirtiese en persona sería indudablemente hombre, un poco grueso, con tendencia a la hipocondría, parlanchín y un poco descuidado en su aseo personal; en resumen, el tipo de persona que a uno no le gustaría tener en el asiento de al lado en un avión. De la misma forma, continué, el arte sería, casi con la misma seguridad, mujer, inteligente, impredecible y un tanto enigmática. La metáfora pareció estar de acuerdo con el sentir de los oyentes; quizás porque a todo el mundo le divierte un chiste a expensas de los economistas, o quizás más bien porque la idea del arte como misterio, como un enigma cuyos secretos no se pueden revelar fácilmente, tiene más atractivo del que pudiésemos pensar. Continué la conferencia planteando la siguiente pregunta: supongamos que estos dos sujetos se encuentran en una fiesta, ¿tendrían el más mínimo interés el uno por el otro y, de ser así, acabarían juntándose? En ese caso, ¿qué tipo de relación se formaría entre ellos?

En cierto sentido, esta frívola alegoría fue el origen de este libro. Está claro que la economía y el arte —o, en un terreno más amplio, la economía y la cultura— constituyen esferas separadas del interés humano, tanto como disciplinas eruditas como en el contexto más prosaico de la vida diaria. Los intereses económicos y culturales son de manifiesta importancia para la mayoría, si no para todas las personas, en algún momento de su vida; pocos o ninguno de nosotros están atraídos solo por una u otra. Luego un intento de analizarlas juntas podría parecer en este momento un proyecto interesante. No es que dicha empresa sea nueva. Los estudiosos de la cultura llevan generaciones tratando cuestiones económicas de un tipo u otro en sus esfuerzos por comprender el papel de la cultura y de las prácticas culturales en la sociedad. Más en concreto, diversos eco-

nomistas han intentado, explícita o implícitamente, comprender lo que se podría denominar «contexto cultural» de la actividad humana desde que Adam Smith estableció las bases para la moderna ciencia económica a finales del siglo XVIII.

Pero a finales del siglo XVIII, con un refinamiento y una especialización crecientes de las herramientas de la economía neoclásica, y una comprensión cada vez más profunda de la cultura en una variedad de discursos, desde la sociología a la lingüística, parece haberse formado un vacío cada vez mayor entre ambas áreas. Cuando yo comencé a trabajar en la economía del arte, a mediados de la década de 1970, pocos colegas consideraban la «economía cultural» como algo más que un interés dilectante, destinado para siempre a situarse fuera del ámbito del análisis económico serio. Aparentemente no eran conscientes de que, incluso en una primera fase, diversos economistas respetados habían escrito con elocuencia sobre diversas materias que unían la economía, el arte y la cultura, incluidos John Maynard Keynes, Lionel Robbins, Alan Peacock y Mark Blaug a un lado del Atlántico, John Kenneth Galbraith, William Baumol, Tibor Scitovsky, Kenneth Boulding y Thorstein Veblen al otro.

En los años posteriores, la economía del arte y la cultura se ha consolidado como una reconocible y respetable área de especialización dentro de la ciencia económica, y ahora atrae la atención de una gama mucho más amplia de profesionales que hace veinte o incluso diez años. Aun así, no se puede decir que el pensamiento sobre la cultura haya avivado la imaginación de los economistas contemporáneos en general, o que la economía del arte y la cultura se considere ya como un elemento especialmente importante en el gran tapiz de la economía política actual. La profesión parece incluso aceptar a regañadientes que la economía cultural es una subdisciplina legítima; la clasificación concedida a la economía cultural en la taxonomía de la *Journal of Economic Literature* es la categoría Z1, tan lejos en el alfabeto del resto de las ciencias económicas como es posible. Y, por ahora, el volumen de investigación y erudición que llega a esa clasificación de la *JEL* es todavía relativamente pequeño.

Sin embargo, aun cuando el reconocimiento de la cultura en las ciencias económicas solo gana terreno con lentitud, hay indicios de que está surgiendo un mayor interés por la relación entre los fenómenos económicos y culturales en el mundo en general. Como sostengo en el último capítulo de este libro, la emergencia de fuerzas poderosas en el mercado mundial establece el escenario para una confrontación mucho más aguda entre los intereses económicos y culturales de la sociedad contemporánea. Dos reuniones recientes parecen confirmar el hecho de que en la actualidad existe un mayor interés político e institucional por la relación entre la economía y la cultura. Una se celebró en Estocolmo, en abril de 1998, cuando representantes de 150 gobiernos de todo el mundo llegaron a la conclusión de que la cultura debería pasar de la periferia de las políticas económicas y recibir una mayor prominencia en la formulación de programas políticos. La otra se celebró en Florencia, en octubre de 1999, y en ella el Banco Mundial, una de las principales instituciones

financieras en el ámbito internacional, declaró que la cultura era un componente esencial del desarrollo económico, y que en adelante desempeñaría un papel más importante en el modelado y condicionamiento de las operaciones económicas del Banco.

Por todas estas razones, espero que este libro que intenta reunir a estos dos improbables compañeros de cama, la economía y la cultura, sea oportuno. Mi tarea tiene dos aspectos distintos, aunque firmemente entrelazados. Por una parte, deseo estudiar las relaciones entre las ciencias económicas y la cultura como áreas separadas del esfuerzo intelectual; en especial, plantear las formas en las que la economía, en cuanto ciencia social, se ocupa, o podría intentar ocuparse, del fenómeno de la cultura, asumiendo una perspectiva de «cultura» más amplia que la que generalmente ha caracterizado hasta la fecha al trabajo en el campo de la economía cultural. Por otra parte, y esto es más importante, deseo también analizar las relaciones entre la actividad económica y la cultural, es decir, entre la economía y la cultura como manifestaciones reconocidas de pensamiento y acción humanas, observadas en el contexto general y en el específico. El libro está escrito como una obra de economía —por eso la economía va primero en el título—, pero he intentado hacerlo accesible a una gama más amplia de lectores. En especial, espero que no solo los economistas, sino también especialistas de diversas disciplinas culturales, así como cualquiera relacionado con la producción cultural o con la formulación de una política cultural, puedan encontrar cierto interés en el enfoque de las cuestiones culturales planteado por un economista.

Deseo reconocer mi gratitud a diversas organizaciones y personas. En primer lugar, los estudiosos a menudo dan por sentadas las facilidades que les ofrecen instituciones de aprendizaje que son un componente esencial en la infraestructura de la vida académica. Buena parte de este libro se escribió en la Biblioteca Fisher de la Universidad de Sidney, con una soberbia colección y un ambiente ideal para la investigación que contribuyeron en gran medida a mi trabajo. Además, agradezco la ayuda y la inventiva de los bibliotecarios de mi propia institución, la Universidad Macquarie de Sidney. También pasé breves períodos preparando el borrador en las bibliotecas de la Facultad de Ciencias Económicas y Políticas de Londres y en el Instituto de Economía y Estadística de la Universidad de Oxford. Siendo como soy una persona que busca solaz en las bibliotecas, de la misma forma que otros lo buscan en iglesias o monasterios, solo puedo esperar que estos paraísos de esfuerzo eruditio sobrevivan a la nueva utopía tecnológica como lugares para los libros reales (opuestos a los virtuales) y para las personas que los leen y escriben.

En 1999 me concedieron un mes de residencia en el Centro de Estudios y Conferencias de la Fundación Rockefeller, en la Villa Serbelloni, Bellagio, Italia. Mi proyecto específico allí versó sobre la economía de la creatividad, y el resultado de este trabajo forma el capítulo 6 de este libro. Pero lo más importante es que en la Villa conseguí componer, meditar y volver a redactar prácticamente todo el borrador de este libro, en el que llevaba ya trabajando varios años. Las soberbias condiciones de trabajo

de Bellagio y el estímulo intelectual del pequeño grupo de compañeros residentes contribuyó enormemente a que yo terminase con éxito mi empresa. Expreso mi agradecimiento a la Fundación Rockefeller y a Gianna Celli y su personal de la Villa por hacer posible tal periodo de intenso disfrute y productividad.

Finalmente, una serie de individuos han contribuido de diversas formas a los análisis sobre el fondo de este volumen en el tiempo que tardé en prepararlo, y me han aportado comentarios y críticas. Con el usual *caveat*, doy mis más sinceras gracias a Mark Blaug, Tony Bryant, Bruno Frey, Michael Hutter, Arjo Klamer, Craig Macmillan, Graham Madden, Randall Mason, Terry Smith, Michael Tooma y Ruth Towse. También reconozco mi gratitud a Judith Riordan, que soportó la preparación del borrador con entusiasmo e inquebrantable buen humor.

David Throsby
Sidney, abril de 2000

RECONOCIMIENTOS

Algunas partes de este libro tratan de temas sobre los que he escrito en artículos anteriores. En algunas secciones he adaptado material de estos trabajos previos, y agradezco a los siguientes editores que me concedieran permiso para reutilizar, de forma editada y adaptada, algunos fragmentos de las obras indicadas: American Economic Association, por extractos de «The production and consumption of the arts: a view of cultural economics», *Journal of Economic Literature* 32 (1994), págs. 1–29; Australian Key Centre for Cultural and Media Policy, por extractos de «The relationship between economic and cultural policy», *Culture and Policy* 8 (1997), págs. 25–36; el Getty Conservation Institute, por extractos de «Economic and cultural value in the work of creative artists», en Erica Avrami *et al.* (eds.), *Values and Heritage Conservation*, 2000, págs. 26–31, y de un artículo no publicado, «Cultural capital and sustainability concepts in the economics of cultural heritage», 1999; Harwood Academic Publishers GmbH, por extractos de «Sustainability and culture: some theoretical issues», *International Journal of Cultural Policy* 4, 1997, págs. 7–20; Kluwer Academic Publishers, por extractos de «Culture, economics and sustainability», *Journal of Cultural Economics* 19, 1995, págs. 199–206, y de «Cultural capital», *Journal of Cultural Economics* 23, 1999, págs. 3–12; Macmillan Press Limited y St Martin's Press, por extractos de «Seven questions in the economics of cultural heritage», en Michael Hutter e Ilde Rizzo (eds.), *Economic Perspectives on Cultural Heritage*, 1997, págs. 13–30; y UNESCO, por extractos de «The role of music in international trade and development», *World Culture Report*, 1998, 1, págs. 193–209.

También agradezco a las siguientes editoriales el permiso para reproducir los extractos indicados: Jonathan Cape, por el pasaje de Bruce Chatwin citado en la pág. 87; Faber & Faber, por el pasaje de Yasmina Reza citado en la pág. 33, el pasaje de T. S. Eliot citado en la pág. 153 y el pasaje de Tom Stoppard citado en la pág. 169; la UNESCO, por el pasaje de Amartya Sen citado en la pág. 73.

CAPÍTULO 1

Introducción

Nada tan difícil como un comienzo
En poesía, a no ser, quizás, el final.
(LORD BYRON, *Don Juan*, 1821¹)

Respecto a las definiciones

El granjero Nicholas Snowe de *Lorna Doone* indicó, con el conocimiento dado a los simples rústicos en las novelas victorianas, «primero establezca los preliminares; y después sabremos a dónde vamos»². En una empresa como la que nos ocupa, establecer los preliminares comprende inevitablemente cuestiones de definición, y esto significa los dos principales objetos de nuestro interés: la economía como ciencia y la cultura.

Podría parecer que la primera de las dos se resuelve rápidamente. Aparentemente hay tan poca disensión entre los economistas contemporáneos respecto al ámbito y contenido de su disciplina que los capítulos introductorios de la mayoría de los actuales libros de texto económicos son prácticamente idénticos. El esbozo del «problema económico» siempre resalta la escasez, de tal forma que la decisión a la que se enfrentan los actores del drama económico es la de cómo asignar los medios limitados entre fines que compiten entre sí. Cada consumidor tiene necesidades que hay que satisfacer, las empresas productivas disponen de las tecnologías para proporcionar los bienes y servicios que satisfagan dichas necesidades, y los procesos de intercambio unen una parte del mercado con la otra. Buena parte de la economía que se enseña a los estudiantes en las universidades del mundo occidental hoy en día se ocupa de la eficacia de estos procesos de producción, consumo e intercambio; y mucho menos de las cuestiones de equidad o justicia en el funcionamiento de los sistemas económicos. Como resultado, cuestiones como la de la justicia redistributiva

¹ La cita es del Canto IV, estrofa I, versos 1-2; véase Byron (1986, V, pág. 203).

² Véase Blackmore (1869, pág. 82).

tienden a ocupar un papel secundario en el pensamiento de muchos de los economistas profesionales más jóvenes, si es que les preocupan en absoluto.

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

Al considerar si estos textos proporcionan la definición del dominio y los métodos de la ciencia económica contemporánea, deberíamos tener en cuenta que reflejan en su mayor medida el paradigma neoclásico dominante, el cual ha influido en la disciplina durante la mayor parte de un siglo y que en las últimas décadas ha sido llevado a un elevado nivel de refinamiento teórico y analítico. Este paradigma ha proporcionado un marco general y coherente para representar y analizar el comportamiento de los individuos, las empresas y los mercados, y ha producido una serie de hipótesis susceptibles de someter a análisis que han sido objeto de un extenso escrutinio empírico. Además, la gama de fenómenos estudiados está en continua expansión; el modelo de toma de decisiones racional y utilitaria que funciona dentro de los mercados competitivos ha sido aplicado en años recientes a aspectos cada vez más amplios del comportamiento humano, incluidos el matrimonio, la delincuencia, la religión, la dinámica familiar, el divorcio, la filantropía, la política y el derecho, así como la producción y el consumo de arte.

Pero, a pesar de su imperialismo intelectual, la economía neoclásica es, de hecho, bastante restrictiva en sus suposiciones, fuertemente constreñida en su mecánica y enormemente limitada en su fuerza explicativa. Además, su supremacía se puede poner en duda asumiendo un punto de vista más amplio del discurso de las ciencias económicas. En común con todas las grandes áreas de esfuerzo intelectual, la economía como ciencia no comprende un único paradigma, sino una serie de escuelas de pensamiento que ofrecen formas alternativas o refutables de analizar el funcionamiento de la economía o las acciones de los diversos agentes económico-

cos. Para nuestro propósito, es probable que dichos enfoques alternativos nos resulten útiles para meditar sobre los fenómenos culturales.

Pero aunque definir la ciencia económica y la economía puede, por ahora, haberse solucionado con relativa facilidad, definir la cultura es algo completamente diferente. Raymond Williams describe cultura [*culture*] como «una de las dos o tres palabras más complicadas del inglés»³. Robert Borofsky sugiere que los intentos de definir la cultura son «similares a intentar enjaular el viento»⁴; esta pintoresca metáfora capta la naturaleza proteica de la cultura y resalta la dificultad de precisar el significado del término. Las razones no son difíciles de hallar. «Cultura» es una palabra empleada en diversos sentidos en el uso diario, pero sin un significado básico tangible o generalmente aceptado. En el plano erudito, se relaciona de una forma u otra con conceptos e ideas que tienen lugar en el ámbito de las humanidades y las ciencias sociales, pero a menudo se presenta sin una definición precisa y de formas que difieren tanto entre disciplinas como dentro de cada una de ellas⁵.

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

Todos estos usos, y más, sobreviven en la actualidad de diferentes formas. ¿Cómo, entonces, podemos avanzar en la definición de cultura de una forma analítica y operativamente útil? Algunos usos son tan rígidos como para restringir la gama de fenómenos que legítimamente nos interesan; otros, tales como la definición social total, en la que la cultura es, efectivamente, todo, se vuelven analíticamente vacíos y operativamente

³ Williams (1976, pág. 76).

⁴ Borofsky (1998, pág. 64).

⁵ Sobre consideraciones de cambio del concepto de cultura dentro de la antropología, una disciplina en la que la cultura es básica, véanse Marcus y Fischer (1986), el apéndice a Ruitan (1988), Appadurai (1996, cap. 3) y las referencias contenidas en las notas 1 y 2 de Borofsky (1998). Sobre las teorías referentes a la cultura en sociología, véase Di Maggio (1994) y en psicología véase Cooper y Denner (1998).

carentes de significado. A pesar de estas dificultades, es posible reducir la gama de definiciones a dos, y de hecho se considerará que estas son el sentido dual en el que el término «cultura» se va a utilizar en este libro.

El primer sentido en el que vamos a utilizar la palabra «cultura» es en un amplio marco antropológico o sociológico para describir un conjunto de actitudes, creencias, convenciones, costumbres, valores y prácticas comunes o compartidos por cualquier grupo. El grupo se puede definir desde el punto de vista político, geográfico, religioso, étnico o de alguna otra característica, siendo posible referirse, por ejemplo, a la cultura mexicana, vasca, judía, asiática, feminista, empresarial, juvenil, etc. Las características que definen al grupo se pueden concretar en signos, símbolos, textos, idioma, instrumentos, tradición oral y escrita, y por otros medios. Una de las principales funciones de estas manifestaciones de la cultura del grupo es establecer, o al menos contribuir a ello, la identidad distintiva del grupo, y por lo tanto proporcionar medios para diferenciar a los miembros del grupo de los de otros grupos. Esta interpretación de la cultura será especialmente útil al presente propósito para examinar el papel de los factores culturales en los resultados económicos, y la relación entre la cultura y el desarrollo económico.

La segunda definición de «cultura» tiene una orientación más funcional, denotando ciertas actividades emprendidas por las personas, y los productos de dichas actividades, que tienen que ver con los aspectos intelectuales, morales y artísticos de la vida humana. «Cultura» en este sentido hace relación a actividades que conducen a la ilustración y la educación de la mente, más que a la adquisición de destrezas puramente técnicas y vocacionales. En dicho uso, es más probable que el término se emplee más en sus formas adjetivales que sustantivas⁶, como en «bienes culturales», «instituciones culturales», «industrias culturales» o «el sector cultural de la economía». Para dar más precisión a esta segunda definición, permítanos proponer que la connotación contenida en este uso de la palabra «cultura» se puede considerar derivado de ciertas características más o menos objetivamente definibles de las actividades aludidas. Se sugieren tres de esas características, que son las siguientes:

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

Por supuesto, cualquier lista de ese tipo presupone un nuevo conjunto de definiciones; palabras como «creatividad», «significado simbólico»

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

INTRODUCCIÓN

e incluso «propiedad intelectual» precisan de cierta elaboración, a la que volveremos en su debido momento. Por ahora, aceptemos una interpretación común de estos términos que nos permita seguir adelante con una definición útil de cultura en este sentido funcional.

En términos generales, la posesión de estas tres características se podría considerar condición suficiente para que esta interpretación de cultura se aplique a cualquier actividad dada. Así, por ejemplo, las artes tradicionalmente definidas como tales —la música, la literatura, la danza, el teatro, las artes visuales, etc.— entran fácilmente en ella. Además, este sentido de la palabra «cultura» incluiría actividades tales como la realización de películas, la narración de relatos, los festivales, el periodismo, la edición, la televisión y la radio, y ciertos aspectos del diseño, ya que en cada uno de estos casos las condiciones requeridas se cumplen en mayor o menor medida. Pero una actividad como, pongamos, la innovación científica, no entraría en esta definición, porque aunque supone creatividad y podría conducir a un producto susceptible de ser incluido en los derechos de reproducción o patentado, está dirigida generalmente a una rutina utilitaria más que a la comunicación de significado⁷. De manera similar, las señales de tráfico transmiten un significado simbólico en el sentido literal, pero no cumplen los otros criterios para ser consideradas productos culturales. El deporte organizado ocupa una posición un tanto ambigua. Aunque posiblemente el deporte cumple con los tres criterios, a algunas personas les puede resultar difícil aceptar que sea una actividad cultural, especialmente si se piensa que no representa creatividad sino tan solo habilidad técnica. Aun así, no cabe mucha duda de que el deporte es un elemento de cultura en el primer sentido definido con anterioridad de ser un rito o costumbre que expresa valores compartidos y un medio de afirmar y consolidar la identidad del grupo⁸.

Aunque los tres criterios indicados antes pueden bastar para proporcionar una definición funcional de cultura y de las actividades culturales, quizás no sean suficientes para definir los bienes y servicios como una categoría diferente de mercancías a efectos del análisis económico. Ha habido cierto debate entre los economistas de la cultura respecto a si existe una clase de bienes, denominados «bienes culturales», que se puedan diferenciar de una manera fundamental de los «bienes económicos ordinarios»⁹. Los criterios aquí utilizados se pueden considerar como un pri-

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

⁸ Se puede encontrar un análisis de las relaciones entre la economía del deporte y la de las artes en Seaman (1999).

⁹ Este debate se ha centrado casi por completo en el lado de la demanda, haciendo una distinción de los bienes económicos por la peculiar naturaleza de los gustos por ellos, una cuestión a la que volveremos en las págs. 130 y ss. de este libro; véase también la delineación de los «bienes creativos» en Caves (2000).

mer paso útil hacia la realización de tal distinción, y de hecho podrían por sí solos proporcionar una definición suficientemente precisa para algunos propósitos. Sin embargo, en otros contextos quizás sea necesaria una especificación más rigurosa, que requiera la utilización de cuestiones de valor cultural, un asunto al que volveremos en el capítulo 2.

Debería señalarse que no se puede reivindicar universalidad para estas dos definiciones de cultura. Fenómenos que algunos pueden describir como cultura se encontrarán fuera de su alcance. Además, las definiciones no son en absoluto mutuamente excluyentes, sino que se superponen en varios aspectos importantes: la función de las prácticas artísticas en la definición de la identidad del grupo, por ejemplo¹⁰. Además, es posible sin duda sugerir contraejemplos y anomalías. Pero como base para proseguir, las definiciones servirán a nuestro propósito.

Algunas matizaciones

Tres aspectos de estas definiciones de cultura requieren una mayor elaboración. El primero es el hecho de que, aunque el término «cultura» se utiliza en general en un sentido positivo, implicando cualidades virtuosas y potenciadoras de la vida, hay un espectro en la fiesta: la cultura, en la primera de las connotaciones definidas arriba, también se puede desplegar como instrumento de brutalidad y opresión. La cultura del Estado soviético impuesta a artistas como Shostakovich, las bases culturales del nazismo, las guerras religiosas, la limpieza étnica, la «cultura de la corrupción» que puede existir en una fuerza policial o en una organización, la cultura de bandas que gobierna en las calles de las grandes ciudades, la cultura de la mafia y otros fenómenos similares, son ejemplos de valores compartidos y de identificación con el grupo que pueden interpretarse de hecho como manifestaciones de cultura, si se define como la hemos definido aquí.

Una forma de enfocar el aspecto oscuro de la cultura es omitirlo, no hacer ningún juicio de valor respecto a las culturas buenas o malas, y simplemente analizar todos los fenómenos culturales por el valor facial con el que ellos mismos se presentan. Una alternativa que afronta esta cuestión más directamente es la posibilidad de establecer un criterio ético que proscriba, de común acuerdo, ciertas características que universalmente se consideren inaceptables. Dicho criterio podría incorporar las nociones de justicia, democracia, derechos humanos, libertad de expresión y libertad frente a la violencia, la guerra y la opresión, como valores humanos básicos. La aceptación de dicho criterio descalificaría todos los ejemplos negativos citados más arriba de la consideración de cultura, y evitaría que ciertas prácticas bárbaras y opresivas se excusaran sobre la base de que formaban parte de la cultura tradicional de un grupo específico. Se debe observar que esta resolución del problema de las manifestaciones culturales negativas podría

¹⁰ Una buena ilustración es la música pop; véase Dolfsma (1999).

a su vez interpretarse desde el punto de vista cultural. Supongamos que se lograse alcanzar un acuerdo sobre un criterio ético mínimo que aceptase como axiomáticamente deseables conceptos tales como los derechos del individuo, la democracia, la protección de las minorías, la resolución pacífica de conflictos y la promoción de la sociedad civil¹¹. Se podría argumentar en dicha circunstancia que los valores consagrados como universales comprenden los símbolos que delimitan la existencia humana civilizada, y como tales se podrían interpretar como elementos clave de una cultura *humana general*, que trasciende a otras formas de diferenciación cultural.

El segundo aspecto que requiere mayor elaboración es si la cultura es una cosa o un proceso. En las definiciones anteriores hemos resaltado lo primero, desmiendo una serie de características que describen lo que es la cultura, más que quién la hace o quién decide cómo se usa. Cuando se contempla la idea de cultura como proceso, surgen cuestiones sobre las relaciones de poder entre los grupos afectados y los que afectan¹². En estas circunstancias, la cultura puede convertirse en un fenómeno refutado, más que en un área de acuerdo y armonía. Así, por ejemplo, se hace posible hablar de una cultura dominante, impuesta intencionadamente o de otra forma por un grupo que constituye la élite de una sociedad sobre una población reacia o involuntaria. También suscita el problema de la definición de «cultura popular», un área considerada en los actuales estudios culturales opuesta a las prácticas hegemónicas y restrictivas de la «alta cultura». Además, los conceptos de la cultura como objeto de transacción resaltan el hecho de que no es homogénea y estática, sino un fenómeno en evolución, cambiante, diverso y con múltiples facetas. El efecto de estas consideraciones no es tanto el de minar o sustituir el concepto de cultura como inventario de objetos o prácticas, sino más bien el de sugerir que el inventario se vuelve inestable y su contenido impugnable cuando se tienen en cuenta la dinámica de los procesos culturales y las relaciones de poder que estos implican.

El tercer aspecto que requiere aclaración es la cuestión de en qué medida las definiciones de cultura aquí propuestas se superponen a las ideas sobre la sociedad que constituyen el tema del análisis sociológico. Se podría sugerir que una definición de cultura que se basa en la identificación de las características distintivas de los grupos se podría considerar paralela a una concepción de dichos grupos como sociedades o como unidades sociales dentro de una sociedad. Así, por ejemplo, decir que las tradiciones, costumbres, convenciones y creencias comprenden la cultura de un grupo podría simplemente describir un conjunto de variables que, para un sociólogo, definan la base para proporcionar cohesión e identidad social

¹¹ Dicho sistema de «ética global» ha sido propuesto por la Comisión Mundial para la Cultura y el Desarrollo (1995, págs. 33–51); no obstante, a pesar de la aparente persuasividad de dichas propuestas, llegar a un acuerdo sobre criterios éticos universales sigue siendo, en la teoría y en la práctica, una cuestión considerablemente controvertida.

¹² Se puede encontrar un análisis de estos temas en Wright (1998).

al grupo. No obstante, aunque inevitablemente se borrarán un tanto las líneas entre lo cultural y lo social, y entre la cultura y la sociedad, se puede alegar que hay una distinción suficientemente clara para permitir separar ambos dominios, como de hecho pudo hacer Raymond Williams en su influyente obra cuyo título, *Culture and Society*, cristaliza dicha distinción¹³. Si la cultura, en ambos sentidos definidos antes, abarca las funciones intelectual y artística de la humanidad (incluso aunque estas se ejerzan inconscientemente, como, por ejemplo, en el uso del lenguaje), su fuente se puede diferenciar de los procesos de organización social, ya sean deliberados o espontáneos, dirigidos a definir la sociedad.

¿Es la economía independiente de la cultura? El contexto cultural de la ciencia económica

La precisión formal de la moderna ciencia económica, con su abstracción teórica, su análisis matemático y su confianza en desinteresados métodos científicos para probar hipótesis sobre el comportamiento de los sistemas económicos, podría sugerir que la economía como disciplina no tiene un contexto cultural, que opera dentro de un mundo que no está condicionado por los fenómenos culturales y que tampoco ejerce un condicionamiento sobre estos. Pero al igual que la crítica radical a la moderna ciencia económica ha sostenido que el tipo descrito más arriba no puede estar libre de valoraciones, también se puede sugerir que la economía como esfuerzo intelectual no puede ser independiente de la cultura.

Para empezar, está claro que las múltiples escuelas de pensamiento que van a componer el pleno complemento de la ciencia económica, tal y como ha evolucionado al menos en los últimos dos siglos, comprenden en sí una serie de culturas y subculturas separadas, cada una definida por un conjunto de creencias y prácticas que mantienen unida la escuela. Al igual que los valores compartidos proporcionan la base para los diversos tipos de identidad cultural en el mundo en general, también en el terreno restringido del discurso cultural de la ciencia económica podemos interpretar la fusión de las escuelas de pensamiento, ya sea la marxista, la austriaca, la keynesiana, la neoclásica, la clásica moderna, la institucional antigua, la institucional moderna, o cualquiera, como un proceso cultural. Sin embargo, el impacto de la cultura en el pensamiento de los economistas va más allá, porque los valores culturales que heredan o aprenden tienen una profunda y a veces no reconocida influencia sobre sus percepciones y actitudes. Por supuesto, sostener que las consideraciones culturales afectan a la manera en la que los economistas practican su especialidad es simplemente una ampliación del conocido argumento de que el punto de vista ideológico del observador influye en su forma de percibir el mundo,

¹³ Williams (1958); respecto a la consideración de la relación entre sociedad y cultura, véase Peterson (1976).

INTRODUCCIÓN

y que la objetividad en ciencias sociales es generalmente imposible, dado que incluso la elección del fenómeno que se va a estudiar es en sí misma un proceso subjetivo. Reconociendo esto en el contexto actual, podríamos preguntar, por ejemplo, si la aceptación clara por la gran mayoría de los economistas occidentales contemporáneos del paradigma intelectual dominante en su disciplina —la creencia en la eficacia de los mercados competitivos, el cimiento sobre el que se construye el sistema capitalista— deriva de un proceso de persuasión intelectual o simplemente de una predisposición cultural no examinada, y modelada por los valores de su profesión.

Además, el contexto cultural de la economía como disciplina se relaciona no solo con el condicionamiento de quienes la practican, sino también con la metodología de su discurso. Los procesos por los que se generan, discuten, evalúan y transmiten las ideas económicas han sido sometidos a análisis en términos que se acercan al trabajo de teóricos del análisis crítico y literario como Derrida y Foucault. El que se preste atención a la naturaleza textual del conocimiento económico y al funcionamiento de la retórica en el discurso económico, ha sido considerado por economistas como Deirdre McCloskey como la apertura de nuevas «conversaciones» en la filosofía de la economía y en la interpretación de la historia del pensamiento económico¹⁴. La discusión, la persuasión y otros procesos incluidos en las conversaciones entre economistas, o entre economistas y otros, tienen claras connotaciones culturales, como se indica, por ejemplo, en las obras de Arjo Klamer sobre el crecimiento, la comunicación y la diseminación del conocimiento económico¹⁵; quizás no sea coincidencia que Klamer ocupe la primera cátedra del mundo en economía del arte y la cultura, en la Universidad Erasmus de Rotterdam.

Pasemos ahora del contexto cultural de la ciencia económica como sistema de pensamiento al contexto cultural de la economía como sistema de organización social. El hecho de que los agentes económicos viven, respiran y toman decisiones en un entorno cultural, es fácilmente observable. También lo es, por lo tanto, el hecho de que este entorno tiene cierta influencia en el modelado de sus preferencias y en la regulación de su comportamiento, independientemente de que este comportamiento se observe a escala del consumidor o la empresa individuales, o en la escala agregada de la macroeconomía. Pero en su analítica formal, la ciencia económica dominante ha tendido a desechar estas influencias, tratando el comportamiento humano como una manifestación de características universales que se pueden reproducir plenamente en el modelo individualista, de elección racional y maximización de la utilidad, y considerando el equilibrio de mercado relevante para todas las circunstancias, indepen-

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

¹⁵ Véase, por ejemplo, la comparación que Klamer hace entre los valores compartidos por los aficionados al baloncesto en el condicionamiento de sus discusiones (un fenómeno cultural) y las habilidades que se exigen a los participantes en el discurso económico (Klamer, 1988, págs. 260–262).

dientemente del contexto histórico, social o cultural¹⁶. De hecho, cuando la creación de modelos neoclásicos intenta explicar la cultura, solo lo puede de hacer dentro de sus propios términos. Así, por ejemplo, Guido Cozzi interpreta la cultura como un activo social que entra en las funciones de producción de unidades de eficiencia de trabajo como un factor de producción de un bien público dentro de un modelo de generaciones superpuestas¹⁷. Aunque tales esfuerzos pueden captar parte de las características de la cultura en una economía abstracta, siguen alejados de un compromiso con las cuestiones más amplias de la cultura y la vida económica del mundo real.

Al mismo tiempo, es importante señalar que desde hace mucho hay un interés por examinar el papel de la cultura como una influencia significativa sobre el curso de la historia económica, surgido en diversas escuelas de pensamiento económico. Quizá la contribución más celebrada al campo fuese el análisis de Max Weber sobre la influencia de la ética protestante del trabajo en el ascenso del capitalismo¹⁸. Aquí, las condiciones culturales en las que tiene lugar la actividad económica se vinculan muy directamente a los resultados económicos. Se pueden citar muchas otras ilustraciones específicas de la influencia histórica que la cultura ha tenido sobre los resultados económicos. Por ejemplo, es perceptible que el espíritu de individualismo inherente a la cultura anglosajona, señalado primero en el análisis que Adam Smith hace de la división del trabajo, y desarrollado posteriormente por los grandes economistas políticos del siglo XIX, especialmente John Stuart Mill, proporcionó las condiciones para la expansión de la revolución industrial en el Reino Unido y casi al mismo tiempo en Estados Unidos¹⁹. Más cerca de nuestro tiempo, se ha especulado mucho sobre qué es lo que explica el «milagro económico asiático» en los años de la posguerra, comenzando con el espectacular dinamismo industrial de Japón, y seguido por las fenomenales tasas de crecimiento de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur. Retomaremos esta cuestión en el capítulo 4.

La cultura como economía: el contexto económico de la cultura

De la misma forma que el discurso económico y el funcionamiento del sistema económico se encuentran dentro de un contexto cultural, lo con-

¹⁶ Los economistas situados fuera de la corriente dominante, sin embargo, son menos rígidos. Los economistas institucionales, por ejemplo, consideran la cultura como la base de los procesos económicos y tratan «todo el comportamiento humano [como] comportamiento cultural» (Mayhew, 1994, pág. 117); véanse también North (1990), Stanfield (1995). Se puede encontrar una penetrante evaluación de la ciencia económica como cultura desde el punto de vista antropológico en Escobar (1995, cap. 3).

¹⁷ Cozzi (1998).

¹⁸ Publicado por primera vez en 1904–1905; para la traducción inglesa, véase Weber (1930). Se puede obtener más información en O’Neil (1995); Armour (1996).

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

trario también es cierto. Veinos igualmente que las relaciones y los procesos culturales existen dentro de un entorno económico y se pueden interpretar en términos económicos. Ambas conceptualizaciones de la cultura definidas antes —la definición antropológica extensa y la más específica y funcional intención de la cultura— se pueden analizar bajo este prisma. Fijémonos ahora en este aspecto.

Si se puede pensar en la cultura como un sistema de creencias, valores, costumbres, etc., compartidos por un grupo, entonces las interacciones culturales entre miembros del grupo o entre ellos y los miembros de otros grupos se pueden incluir en modelos de transacciones o intercambios de bienes materiales o simbólicos dentro de un marco economizador. Los antropólogos han caracterizado sociedades primitivas y no tan primitivas en estos términos, en los que las ideas de mercados, intercambio de valor, moneda, precio y otros fenómenos similares adquieren significado cultural. Alrededor de la propuesta de que todas las culturas se adaptan al entorno inmaterial, y se pueden explicar en función del mismo, se ha establecido un área específica de interés. Las culturas pueden diferir, pero su evolución no estará determinada por las ideas que representen, sino por su éxito a la hora de resolver los problemas que les plantea el mundo material en el que están situadas. Dicho «materialismo cultural» tiene un claro homólogo en la ciencia económica, especialmente en la «antigua» escuela de la economía institucional, en la que la cultura es la base de toda actividad económica. De hecho, William Jackson considera que el materialismo cultural proporciona los medios para reintegrar la cultura en el mismo mundo material y natural que la economía²⁰.

Además, las consideraciones sobre el papel de la cultura en el desarrollo económico del Tercer Mundo sitúan las tradiciones culturales y las aspiraciones de los pobres en un marco económico, como medio para determinar las formas en que sus circunstancias materiales pueden mejorarse de manera coherente con su integridad cultural. De hecho, como la Comisión Mundial sobre Cultura y Desarrollo de Naciones Unidas (1995) ha dejado suficientemente claro, los conceptos de cultura y desarrollo están inextricablemente ligados en cualquier sociedad. Así, por ejemplo, los proyectos de desarrollo en países pobres, tales como los financiados por organismos internacionales, organizaciones no gubernamentales, programas de ayuda exterior y demás, solo tienen probabilidades de aumentar el nivel de vida en dichos países si reconocen que la cultura de la comunidad que los recibe es la expresión fundamental de su ser, y que esta cultura está situada en un contexto económico que determina el ámbito y extensión del progreso material que es posible. Consideraremos en mayor profundidad estas cuestiones en el capítulo 4.

Volviendo ahora a la interpretación de la cultura desde el punto de vista funcional, podemos de nuevo determinar la noción de cultura como eco-

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

onomía y la interpretación de la cultura como algo incluido en un medio económico. Quizá el comienzo más obvio es con la propuesta de que la producción y el consumo de cultura se pueden situar dentro de un marco industrial, y que los bienes y servicios producidos y consumidos se pueden considerar como mercancías en los mismos términos que otras mercancías producidas en el sistema económico. El término «industria cultural» lo acuñaron Max Horkheimer y Theodor Adorno, de la escuela de Frankfurt, en 1947, como una desesperada acusación contra la mercantilización inherente a la cultura de masas. Consideraban que la cultura estaba siendo transformada por la tecnología y la ideología del capitalismo de monopolio; para ellos, una interpretación económica de los procesos culturales era una expresión del desastre²¹. Desde entonces han surgido nociones de conversión de la cultura en mercancía en diferentes sendas que indican diferentes contextualizaciones de la cultura dentro de un terreno en líneas generales económico.

Una de dichas sendas, que conduce a los estudios culturales contemporáneos, reconoce la omnipresencia de los fenómenos culturales en la vida diaria, e investiga la cultura popular, en buena medida, aunque no exclusivamente, desde un punto de vista de izquierdas, a partir de las relaciones económicas y sociales que se dan en la sociedad contemporánea²². Otra línea de desarrollo se podría trazar hasta pensadores postmodernos como Jean Baudrillard, que sitúan la cultura en un universo cambiante de fenómenos económicos tangibles e intangibles. Según Steven Connor, Baudrillard sostiene que «ya no es posible separar el reino económico o productivo de los reinos de la ideología o de la cultura, dado que los instrumentos, imágenes, representaciones culturales o incluso los sentimientos y las estructuras psíquicas forman parte del mundo de lo económico»²³. Los límites entre la imagen o «simulación» y la realidad que representa (una «hiperrealidad») se vuelven borrosos. Así, por ejemplo, Baudrillard sugiere que Disneylandia es más real que el Estados Unidos «real» al que imita²⁴.

Pero dentro de la economía cultural se ha seguido todavía otra línea de desarrollo. Se concentra en la producción y el consumo de cultura (principalmente las artes) caracterizados como procesos puramente económicos. Las raíces de la subdisciplina de economía cultural están firmemente plantadas en economía, y se pueden ver ahora establecidas como un área de especialización legítima y distintiva dentro de las ciencias económicas, con su propia asociación internacional, congresos y revistas especializadas (*Journal of Cultural Economics*), y su propia clasificación independiente en el árbol de la taxonomía del discurso económico, la *Journal of Economic Literature*. Retrotrae sus orígenes modernos a los primeros escritos de John

²¹ Véanse Adorno y Horkheimer (1947); Adorno (1991).

²² Storey (1993, págs. 6–18).

²³ Connor (1997, pág. 51).

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

Kenneth Galbraith sobre economía y arte²⁵, aunque consideran que su obra fundamental fue el libro de Baumol y Bowen, *Performing Arts: The Economic Dilemma* (1966). Desde entonces han aparecido varios y buenos libros especializados, y hay una bibliografía teórica y aplicada cada vez más amplia sobre economía cultural en las revistas académicas²⁶ y en otras partes. Dentro de esta tradición, las industrias culturales se interpretan usando la parafernalia convencional del análisis económico, si bien con algunos cambios y adaptaciones innovadores a las peculiaridades de la demanda y la oferta artísticas. Así, por ejemplo, se interpreta que el trabajo de los artistas ocurre dentro de un mercado de trabajo cuyas operaciones se pueden analizar utilizando conceptos familiares a los economistas, como las ecuaciones de oferta de trabajo y las funciones de rentabilidad, pero cuyas predicciones de comportamiento pueden diferir del esperado por las idiosincrasias de los artistas como clase de trabajadores. Cuando se observan de esta forma, las industrias culturales se pueden integrar fácilmente en el modelo más amplio de una economía, tal como un modelo de insumo-producción, en el que se pueden detallar las relaciones entre la cultura y otras industrias. La conversión de la cultura en mercancía, asumida en este enfoque, no elimina otras interpretaciones de la producción cultural, incluida la idea de que el arte solo se puede racionalizar desde el punto de vista autorreferencial. Por el contrario, este punto de vista económico de la cultura acepta sencillamente como un hecho descriptivo que las actividades de producir y consumir bienes y servicios culturales dentro de un sistema económico incluyen por lo general transacciones económicas, que de alguna manera se puede trazar un círculo alrededor de dichas actividades y que todo lo contenido en ese círculo se puede denominar industria y analizar en consecuencia. Volveremos a esta interpretación de la cultura en el capítulo 7.

Individualismo y colectivismo

Nuestra perspectiva general sobre el ámbito de estudio de este libro incluida en este capítulo introductorio se ha referido al hecho de que el pensamiento económico, según ha evolucionado en dos siglos, se basa en el

²⁵ Del que el primero parece ser Galbraith (1960, cap. 3).

²⁶ Se pueden encontrar estudios sobre el ámbito y el contenido de la economía cultural en Throsby (1994b); Hutter (1996); Towse (1997a, vol. I, págs. xiii–xxi); Blaug (1999). Algunos libros significativos en la materia son los siguientes: Peacock y Weir (1975); Blaug (1976); Netzer (1978); Throsby y Withers (1979); Hendon, Shanahan y MacDonald (1980); Feld, O'Hare y Schuster (1983); Hendon y Shanahan (1983); Kurabayashi y Matsuda (1988); Frey y Pommerehne (1989); Gramp (1989); Feldstein (1991); Moulin (1992); Towse y Khakee (1992); Heilbrun y Gray (1993); Mossetto (1993); Peacock (1993); Towse (1993); Trimarchi (1993); Farby y Sagot-Duvauroux (1994); Peacock y Rizzo (1994); Ginsburgh y Menger (1996); Klamer (1996); Hutter y Rizzo (1997); Cowen (1998); O'Hagan (1998); Benhamou (2000); Frey (2000); y muchos otros. Towse (1997a) reimprime gran número de importantes artículos de revista en este campo.

individualismo²⁷, mientras que la noción de cultura, al menos en los sentidos definidos aquí, es una manifestación del comportamiento de grupo o colectivo. Es útil, para concluir esta introducción, codificar esta distinción entre la economía y la cultura, como base para nuestra posterior consideración de las relaciones entre ellas. Conseguimos esto planteando la siguiente proposición: *el impulso económico es individualista, el impulso cultural es colectivo*.

Esta proposición establece, en primer lugar, que hay un comportamiento que podemos denominar «económico», el cual refleja los objetivos individuales y se retrata en el modelo general de una economía comprendida por consumidores individuales preocupados por su propio interés, que intentan maximizar su utilidad, y productores preocupados por su propio interés, que intentan maximizar sus beneficios. La primera parte de la proposición sigue siendo cierta en una economía en la que las grandes empresas dominan el sector productivo, dado que representan simplemente los medios por los que sus propietarios y gerentes pueden intentar conseguir su propio interés económico más eficazmente. En el habitual modelo económico neoclásico, los mercados existen para permitir un intercambio mutuamente beneficioso, y según la teoría del equilibrio general, dichos mercados conducirán, bajo ciertas suposiciones, a la maximización del bienestar social, definido solo en función de los individuos que componen la economía, y dada la inicial distribución de rentas.

Por supuesto, en esta economía se puede dar una acción colectiva. Si los mercados fracasan o no existen, quizás sea necesaria la acción voluntaria o coercitiva para alcanzar resultados sociales óptimos. Por ejemplo, los bienes públicos tales como la defensa nacional o la ley y el orden, que no se pueden financiar directamente mediante la demanda individual, deben suministrarse a través del Estado o mediante la cooperación voluntaria. Otras formas de comportamiento cooperativo surgen en una economía individualista. Pero todas estas manifestaciones de acción colectiva se pueden atribuir en última instancia a la demanda individual y, dentro del modelo económico, al interés propio de los agentes económicos implicados. Incluso el altruismo es identificable en este modelo como una expresión de la maximización de utilidad individual.

La proposición anterior establece en segundo lugar que hay un comportamiento, distingible del económico descrito en los párrafos anteriores, que se puede denominar «cultural»; dicho comportamiento refleja objetivos colectivos diferenciados de los individualistas, y deriva de la naturaleza de la cultura como expresión de las creencias, las aspiraciones y la identificación de un *grupo* tal y como se ha definido antes. De esa forma, el impulso cultural se puede considerar un deseo de experiencia de grupo

²⁷ Para una descripción sobre el lugar ocupado por el individualismo metodológico en la historia del pensamiento económico, véase Infantino (1998); para un análisis relativo específicamente a la economía del arte, véase Rushton (1999).

o de producción o consumo colectivos, el cual no se puede atribuir plenamente a los individuos que comprenden el grupo. Estos deseos varían según los diversos tipos de actividades, pero el arte serviría de ilustración. En el lado de la producción, muchos bienes y servicios artísticos se producen por una actividad en grupo, en la que el resultado es un esfuerzo colectivo que para los participantes tiene un valor o significado superior al que se le podría atribuir simplemente a la totalidad de las aportaciones de los individuos implicados²⁸. De manera similar, el consumo de las artes —por ejemplo, en los teatros y salas de conciertos— es frecuentemente una actividad colectiva movida por una sensación de que la experiencia de grupo trasciende a la de la suma de las respuestas individuales de los consumidores. Por supuesto, es posible citar de nuevo casos aparentemente contrarios. Buena parte del arte se produce como una actividad individual, e incluso solitaria, y una persona que lee una novela o escucha música en la intimidad de su hogar está realizando un consumo individualista solitario. No obstante, los artistas que trabajan solos lo hacen en general esperando que su obra se comunique con otros; de manera similar, es probable que los consumidores solitarios del arte estén realizando una conexión humana más amplia. Así, independientemente de los productos artísticos producidos y consumidos, los procesos de producirlos y consumirlos no solo se pueden considerar como una empresa individual, sino también como expresión de una voluntad colectiva que trasciende a la de los participantes individuales involucrados.

En resumen, estamos sugiriendo que el impulso económico tal y como se ha especificado en la proposición anterior se puede considerar como una expresión de los deseos individuales de los miembros de la sociedad en su propio nombre, y el impulso cultural se puede considerar como una reunión de los deseos colectivos del grupo o grupos dentro de una sociedad determinada para los tipos de expresión cultural a los que se hace referencia en las definiciones de cultura formuladas anteriormente. Esta proposición supondrá una base útil para distinguir lo económico y lo cultural en el subsiguiente análisis presentado en este libro.

Líneas generales del libro

Se puede sugerir que, en algún nivel fundamental, los cimientos conceptuales sobre los que se asientan la economía y la cultura tienen que ver con las nociones de valor. Ciertamente, las teorías del valor han sido básicas para el desarrollo del pensamiento económico desde Adam Smith, y cualquiera que sea el punto de partida disciplinario para considerar la cultura, ya sea la estética o los estudios culturales contemporáneos, las cuestiones de valor son también fundamentales. El capítulo 2 de este volumen, por

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

lo tanto, establece las bases teóricas para el resto del libro, considerando las nociones de valor en la economía y en la cultura, cómo se codifican y cómo se evalúan. El siguiente paso, entonces, es proponer un medio para representar la cultura en términos capaces de establecer un puente sobre las divisiones existentes entre esta y la economía; es decir, proponer una forma de conceptualizar la cultura que capte sus características esenciales pero que sea también apta para la manipulación y el análisis económicos. Este paso se da en el capítulo 3, donde se presenta la noción de «capital cultural» como medio para representar las manifestaciones, tanto tangibles como intangibles, de la cultura. La definición de capital cultural depende de nuestra anterior consideración del valor económico y cultural, y permite la caracterización de los bienes y servicios culturales, las actividades culturales y otros fenómenos, de una forma que reconoce su importancia económica y cultural. Dados los largos marcos temporales en los que desde el punto de vista práctico es necesario evaluar la cultura, a continuación analizaremos las características intertemporales del capital cultural: cómo se recibe en forma de legado del pasado, cómo se trata en el presente y cómo se transmite al futuro. Dicho programa se puede unir bajo la omni-presente rúbrica de «sostenibilidad», de forma paralela al tratamiento del capital natural en un contexto medioambiental y ecológico.

Los capítulos 4 y 5 recogen dos aspectos específicos que amplían la discusión del valor y del capital cultural y la sostenibilidad. En el capítulo 4 consideramos la cultura en el desarrollo económico, observando primero los determinantes culturales del rendimiento económico, para a continuación ampliar nuestra consideración al papel de la cultura como medio para representar el espectro total del desarrollo humano en países tanto industrializados como en vías de desarrollo. En este punto son importantes las cuestiones de sostenibilidad, no solo por la importancia de la perspectiva a largo plazo del desarrollo económico, sino también por la necesidad de mantener los sistemas culturales como elementos integradores de los procesos de desarrollo. El capítulo 5 contempla específicamente la economía del patrimonio cultural, quizás la manifestación más obvia del capital cultural, en la que los principios de sostenibilidad se pueden articular y aplicar más claramente.

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

INTRODUCCIÓN

En el capítulo 7 volvemos a la noción de industrias culturales como medio de representar la actividad cultural desde el punto de vista económico. El enfoque desarrollado en el núcleo de la economía cultural en los últimos treinta años se revisa y analiza en el contexto de la interpretación de las artes creativas como industria. A continuación ampliamos el encuadre para considerar las industrias culturales más en general, prestando atención a la cultura en el desarrollo urbano, el turismo y el comercio. También analizamos el potencial de las industrias culturales para contribuir al desarrollo económico en el mundo en vías de desarrollo, utilizando la industria de la música como caso práctico.

Si la actividad cultural en economía se interpreta en un marco industrial, y si las industrias culturales así designadas conducen a una producción económica y generan empleo, los gobiernos que se pueden ocupar de la cultura *per se* comenzarán a prestarle interés. Esto nos conduce directamente al capítulo 8, en el que recogemos la cuestión más general de cómo podría intervenir el Estado para afectar a la cultura de un modo u otro. El medio de dicha intervención es la política cultural, un área de intervención del gobierno que no ha emergido como un campo específico de la política hasta tiempos muy recientes. Dado que en el mundo contemporáneo buena parte de la política pública está relacionada con los fenómenos económicos, no es sorprendente que la política cultural suscite muy directamente las relaciones entre la economía y la cultura. La política cultural también tiene ramificaciones políticas significativas. En nuestro análisis centraremos la atención en las complementariedades y los conflictos entre la política económica y la cultural: de nuevo, las cuestiones de valor económico y cultural emergen como decisivas para trazar un mapa del territorio y guiar la toma de decisiones. Por último, en el capítulo 9 se intentan atar todos los cabos y señalar el camino que ha de seguirse. En un mundo contemporáneo en el que vemos yuxtaponese las dinámicas opuestas de la globalización económica y la diferenciación cultural, ¿pueden las materias conjuntas de este volumen, la economía y la cultura, considerarse dos principios organizadores para la sociedad contemporánea, definiendo ambos el ámbito y las limitaciones para el avance civilizado hacia el tercer milenio?

CAPÍTULO 2

Las teorías del valor

YVAN: Por supuesto que es lógico, usted me pide que advine el precio; sabe muy bien que el precio depende de si el pintor está más o menos de moda...

MARC: No le estoy diciendo que aplique toda una serie de parámetros críticos, no le estoy pidiendo una valoración profesional; le pregunto qué daría usted, Yvan, por un cuadro en blanco adornado con unas cuantas rayas de color hueso.

YVAN: Una basura todos.

(YASMINA REZA, *Arte*, 1994¹)

Introducción: ¿por qué el valor?

En un sentido fundamental, la noción de «valor» es el origen y la motivación de todo el comportamiento económico. Al mismo tiempo, desde una perspectiva muy diferente, las ideas de valor impregnan la esfera de la cultura. En el terreno económico, el valor está relacionado con la utilidad, el precio y la importancia que los individuos o los mercados asignen a las mercancías. En el caso de la cultura, el valor subsiste en ciertas propiedades de los fenómenos culturales, expresables, bien en términos específicos, bien en términos generales, como indicación del mérito o importancia de una obra, un objeto, una experiencia o cualquier otro elemento cultural. Por supuesto, tanto la economía como la cultura, en cuanto áreas de pensamiento y acción de los humanos, se ocupan de los valores en plural: es decir, las creencias y los principios morales que proporcionan el marco a nuestro pensamiento y a nuestro ser. Pero aunque debemos reconocer la importancia de los valores como influencia subyacente sobre el comportamiento humano en general y sobre el esfuerzo intelectual en las ciencias sociales y las humanidades en particular, en el actual contexto nos interesa el valor en singular.

¹ La cita es de Reza (1996, pág. 8). [Trad. esp.: *Arte*, Barcelona, Alfaguara, 1999.]

En los dos campos que nos ocupan, la economía y la cultura, la noción de valor se puede considerar, a pesar de sus orígenes diferentes, una expresión de la importancia, no solo en un sentido estático o pasivo, sino también de una forma dinámica y activa, como fenómeno negociado o transaccional. Podemos sugerir, por lo tanto, que es posible considerar el valor como un punto de partida en el proceso de vincular los dos campos, una piedra angular sobre la que se puede establecer la consideración conjunta de la economía y la cultura. Establecer esa piedra angular es la tarea de este capítulo. Consideraremos por separado los orígenes de la teoría del valor en economía y (en la medida en que podemos determinarlos) en cultura, y después analizaremos cómo se pueden aplicar estos conceptos a la valoración económica y cultural de las mercancías culturales. Concluimos con una aplicación de estas ideas al caso práctico de un museo de arte.

La teoría del valor en economía

Un punto de partida apropiado para considerar las teorías del valor en economía es, como la mayoría de las cuestiones en la historia del pensamiento económico, *La riqueza de las naciones* (1776), de Adam Smith. Este autor fue el primero en distinguir entre el valor de uso de una mercancía, es decir, su capacidad para satisfacer las necesidades humanas, y su valor de intercambio, o la cantidad de otros bienes y servicios que alguien estaría dispuesto a entregar para adquirir una unidad de la mercancía. Smith, y los economistas políticos que le sucedieron en el siglo XIX, propusieron teorías del valor basadas en los costes de producción. Estos escritores proponían esencialmente que el valor de un objeto estaba determinado por los costes de los insumos utilizados en su fabricación, como base para su consideración del análisis de las leyes que regulan la distribución de la renta. Así, por ejemplo, Smith y posteriormente Ricardo y Marx formularon teorías del trabajo en las que el valor estaba determinado por la cantidad de trabajo incorporada a un bien. Para Marx, otras remuneraciones a los factores (beneficios, dividendos, renta, interés) eran una plusvalía por encima del valor trabajo. De esa forma, su teoría del valor era una teoría de la distribución modelada por las relaciones de clase en la sociedad; en el análisis marxista, el valor del trabajo se adjudicaba a las clases trabajadoras en forma de salarios, y el excedente residual a la clase gobernante.

Un elemento importante en el debate de los siglos XVIII y XIX sobre el valor era la idea de «valor natural», un conjunto de precios determinados por las condiciones de producción y de costes, que reflejaban un centro de gravedad hacia el que se moverían los precios, libres de las distorsiones a corto plazo. Hoy en día diríamos que tales precios son aquellos que alcanzan el equilibrio a largo plazo. La idea de los precios naturales se originó antes de Adam Smith, y se puede discernir en escritos anteriores de John Locke, William Petty y otros². La tendencia subyacente fue la de conside-

² Véanse Aspmourgos (1996); Dolsma (1997).

rar que el valor natural reflejaba las operaciones de las fuerzas «naturales», determinando los precios por un proceso ordenado afín al que regula los resultados en el mundo natural.

Un concepto relacionado fue el de valor absoluto o intrínseco: una cifra o medida que podía asociarse a una unidad de una mercancía, independientemente de cualquier intercambio mediante compraventa, y que se mantendría invariable en el tiempo y el espacio. Smith definía el valor absoluto en función de su teoría del trabajo, al igual que Ricardo³. En sus escritos posteriores, Ricardo dio un paso adelante, distinguiendo entre valores absolutos y valores relativos. Pero las ideas del valor absoluto que él y otros como Malthus habían planteado fueron puestas en cuestión en su época por Samuel Bailey (1825) y posteriormente por otros escritores⁴, quienes ridiculizaron la idea de que existiese cualquier patrón natural o reproducible del valor intrínseco de las mercancías. De manera similar, John Ruskin fue enormemente crítico con la teoría clásica del valor, aunque desde una perspectiva algo diferente. Para Ruskin, que seguía a Carlyle, la idea de que el valor de una mercancía se pudiese determinar por los procesos de mercado y medir en términos monetarios era una transgresión de los principios de valor intrínseco sobre los que se debía medir la importancia de los objetos, especialmente los objetos de arte. Por el contrario, él relacionaba el valor con el trabajo, que mejoraba la vida del trabajador que hacía la mercancía; el trabajador no solo quedaba satisfecho por sus esfuerzos, sino que también confería parte de esta bondad al usuario del producto. Ruskin aplicó esta teoría para explicar por qué algunas obras de arte eran más valiosas que otras, alegando que el proceso de producción creativa confería valor a un cuadro o a una escultura, y dicho valor se convertía en algo intrínseco a la obra en sí⁵.

A finales del siglo XIX, sin embargo, se produjo la revolución marginalista⁶ que sustituyó las teorías del valor basadas en los costes de producción por un modelo de comportamiento económico basado en las utilidades individuales. Jevons, Menger y Walras consideraban a los individuos y sus preferencias como los «átomos finales» del proceso de intercambio y del comportamiento del mercado⁷. Estos autores explicaban el valor de intercambio en función de los patrones de preferencia de los consumidores por

³ Para encontrar una explicación del concepto de valor absoluto en las teorías del valor del trabajo de Smith, Ricardo y Marx, véase Gordon (1968).

⁴ Por ejemplo, William Thornton (1869).

⁵ Estos argumentos se plantean en el Prefacio a *Munera Pulveris* (1872), donde Ruskin llena de desprecio a los «torpes economistas» de la «vulgar» escuela de la economía política; véanse también Sherburne (1972, cap. 6) y Grapp (1978).

⁶ Si el «descubrimiento» de la utilidad marginal, de forma independiente y simultánea, por Jevons, Menger y Walras, que trabajaban respectivamente en Manchester, Viena y Lausana, supone o no el material de una revolución es cuestión de debate entre los historiadores del pensamiento económico; véaseuse Blaug (1973) y otros artículos en el mismo volumen (Collison Black *et al.*, 1973).

⁷ Dobb (1973, pág. 33).

mercancías capaces de satisfacer sus necesidades individuales. Pero la idea de utilidad que los economistas neoclásicos cristalizaron no era en realidad nueva. Bentham había usado el término utilidad inicialmente para describir las propiedades intrínsecas de una mercancía que «produce beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad»⁸; posteriormente cambió su significado a la noción del placer asociado con el acto de consumo de la mercancía, una interpretación elaborada en mayor profundidad por Jevons (1888) y aceptada como base de la teoría marginalista.

Estos son los orígenes de la teoría de la utilidad que subyace a la teoría del comportamiento de los consumidores en la economía moderna. Se supone que los individuos poseen claros órdenes de preferencia entre mercancías, de forma que pueden establecer sin ambigüedad que prefieren una cantidad determinada de este bien a una cantidad determinada de aquél (o que son indiferentes entre los dos). A partir de suposiciones verosímiles sobre la naturaleza de estos órdenes de preferencia, incluida una suposición de que la utilidad marginal disminuye según aumenta el consumo de un bien, es posible derivar una teoría de la demanda empíricamente comprobable y que se puede situar junto a una teoría de la demanda para establecer un modelo de determinación de precios en los mercados competitivos. No es necesario plantear cuestiones a las personas acerca de las razones de sus órdenes de preferencia. Los orígenes del deseo, ya sean biológicos, psicológicos, culturales, espirituales o de otro tipo, no interesan; todo lo que hace falta es que se puedan especificar clasificaciones de preferencia de un modo ordenado.

A pesar de los satisfechos de sí mismos que puedan sentirse muchos economistas por haber llegado a una teoría del valor que consideran completa en cuanto a universalidad y elegancia, el análisis de la utilidad marginal ha sido ampliamente criticado. Para nuestros propósitos, la línea de ataque más importante ha sido la de sostener que el valor es un fenómeno socialmente establecido, y que la determinación del valor —y, por lo tanto, de los precios— no se puede aislar del contexto social en el que ocurren estos procesos⁹. La elaboración de una teoría social del valor está asociada con economistas como Thorstein Veblen, John R. Commons y otros de la «antigua» escuela institucionalista, aunque el linaje se extiende hasta John Bates Clark, a finales del siglo XIX, y antes. La crítica a la teoría del valor de la utilidad marginal se dirige contra la piedra angular sobre la que dicha teoría se asienta, a saber, la proposición de que los consumidores pueden formular preferencias ordenadas basándose exclusivamente en sus necesidades individuales, sin influencias del entorno institucional ni de las interacciones y procesos sociales que gobiernan y regulan el intercambio.

⁸ Véase Bentham (1843, 1, págs. 1-2); esta cita está tomada de la obra de Bentham *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation* [Introducción a los principios de la moral y de la legislación], publicada por primera vez en 1789, de la que el primer capítulo se titula «On the principle of utility» [«Acerca del principio de utilidad»].

⁹ Véanse, por ejemplo, Heilbroner (1988); Mirowski (1990); Clark (1995a).

Como tal, la crítica se puede considerar un componente de la crítica más amplia a la economía neoclásica a la que nos referimos en el capítulo 1.

La invención de la utilidad marginal quizá haya resuelto la denominada «paradoja del valor»¹⁰, pero apenas eliminó la necesidad de una teoría del valor. Es cierto que el análisis marginal neoclásico proporcionó una explicación para la formación de los precios en los mercados competitivos aceptada todavía en la actualidad, y que dentro de este modelo los precios se pueden considerar como el medio por el que las economías de mercado coordinan las múltiples valoraciones de los actores individuales del sistema, imponiendo un patrón ordenado al caos de los diversos deseos y necesidades de los humanos. Como resultado, para muchos economistas contemporáneos, la teoría de los precios es la teoría del valor, y no hace falta decir más al respecto. No obstante, se puede alegar que los precios de mercado son en el mejor de los casos solo un indicador imperfecto del valor subyacente. Raramente están libres de alteraciones temporales que quizás sean difíciles de distinguir de las tendencias a largo plazo, haciendo problemático el establecer dónde se pueden encontrar los precios de equilibrio a largo plazo. Incluso sin dichas complicaciones transitorias, hay muchas otras formas en las que podrían producirse distorsiones en los precios, tales como a través de mercados imperfectamente competitivos, de la información incompleta, etc. Además, los precios no reflejan el superávit de consumidores disfrutado por los compradores de una mercancía. Así, se puede sugerir cuando menos que los precios son un *índicador* de valor pero no una *medida* directa del valor, y que la teoría de los precios explica en mayor detalle una teoría del valor en economía pero no es un sustituto de la misma.

Valoración económica de los bienes y servicios culturales

Pasemos ahora a considerar cómo se pueden aplicar las nociones de valor económico a los bienes y servicios culturales. Para ello debemos distinguir entre mercancías culturales que existen como bienes privados, para las que por lo tanto existe, al menos en potencia, un precio, y aquellas que se dan como bienes públicos, para las que no se dispone de precios observables. Debemos tener en cuenta que muchos bienes y servicios culturales son de hecho bienes mixtos, con características a un tiempo públicas y privadas. Un cuadro de Van Gogh, por ejemplo, se puede comprar y vender como un objeto de arte cuyo valor como bien privado interesa solo a quienes lo poseen o lo contemplan; al mismo tiempo, el cuadro como elemento de la historia del arte proporciona amplios beneficios como bien público a los historiadores, los amantes del arte y el público en general. Los princi-

¹⁰ La paradoja del valor pregunta por qué un diamante, un lujo inutil, obtiene un precio tan elevado mientras cinco litros de agua, esencial para la vida, no cuestan prácticamente nada. La respuesta se halla en el hecho de que es la utilidad marginal, no la total, la que determina el precio.

pios de valoración analizados en adelante serán aplicables al mismo tiempo a ambos aspectos de dichos bienes.

Consumo individual de bienes culturales privados

Fijándonos primero en los bienes culturales privados, podemos fácilmente medir lo que los consumidores están dispuestos a ceder para adquirirlos, y establecer funciones de demanda para estos bienes muy parecidas a las funciones de demanda para cualquier mercancía. Cuando estas funciones de demanda se comparan con funciones de oferta que reflejan los costes marginales en los que se incurre al producir los bienes, se podría ver que un mercado privado alcanza el equilibrio. Sin embargo, como se ha señalado en la sección anterior, la capacidad del precio para representar un verdadero índice de valor es, en el mejor de los casos, limitada en lo que respecta a cualquier mercancía. Para los bienes culturales hay reservas añadidas. En el lado de la demanda, el simple consumidor intemporal, maximizador de utilidad, está sustituido en los mercados culturales por un individuo en quien el gusto es acumulativo y por lo tanto dependiente del tiempo. Como veremos en el capítulo 7, el consumo cultural se puede interpretar como un proceso que contribuye tanto a la satisfacción presente como a la acumulación de conocimientos y experiencia que conduce al futuro consumo. De esta forma, es probable que la demanda influya en el precio de formas que se ramifican más allá de la valoración inmediata del bien en cuestión.

Al mismo tiempo, en el lado de la oferta, las condiciones estándares para la formación de los precios en los mercados competitivos no se cumplen necesariamente en los mercados de bienes culturales. En particular, como examinaremos de nuevo en capítulos posteriores, los productores (especialmente los artistas creativos) quizás no sean maximizadores de beneficios, y el precio esperado puede representar solo un papel secundario —o incluso, de hecho, ningún papel en absoluto— en sus decisiones de asignación de recursos. Además, hay probablemente significativas externalidades tanto en la producción como en el consumo.

En general, por lo tanto, podríamos concluir que el precio será solo un indicador limitado del valor económico de las mercancías culturales privadas en los resultados de los mercados, en parte por las carencias del precio como medida de valor para cualquier bien económico, y en parte debido a las adicionales características peculiares de los bienes y servicios culturales. No obstante, en la mayoría de las situaciones empíricas en las que requerimos una evaluación del valor económico de un bien cultural, es probable que el precio de mercado sea el único indicador disponible. Así, se ha dirigido un considerable esfuerzo a reunir cálculos del valor de diversos bienes y servicios culturales en las economías de mercado del mundo. Se hace un seguimiento continuo, por ejemplo, de los precios en las bellas artes, y el valor agregado de las ventas en cualquier periodo se considera un indicador del tamaño económico del mercado. Se pueden usar estadísticas comerciales como medio para establecer el valor económico

de los flujos internacionales de bienes culturales tales como derechos musicales, películas, programas de televisión y demás. El impacto económico de las organizaciones culturales sobre las economías locales, regionales y nacionales se evalúa por referencia a los precios de mercado y a los volúmenes de producción obtenidos: recibos de taquilla para las compañías de teatro, ingresos por entradas en los museos y galerías, etc. En un plano más general, el tamaño del sector cultural y su contribución a la economía se miden en muchos países agregando el valor añadido o el valor bruto con el que han contribuido los diversos componentes del producto. En resumen, a pesar de las limitaciones teóricas que sugieren que se debe ser cauto al interpretar los precios de mercado como indicadores del valor económico de los bienes y servicios culturales, el uso de datos derivados directamente de las transacciones de mercado está ampliamente extendido y aceptado a tales efectos.

Consumo colectivo de los bienes culturales públicos

En el caso de los bienes culturales públicos, de nuevo es posible la aplicación de los procedimientos habituales de medición económica. En años recientes se han hecho muchos progresos metodológicos para valorar los fenómenos intangibles demandados por los consumidores, tales como servicio medioambiental, utilizando técnicas como los métodos de valoración contingente (MVC), por ejemplo. Analizaremos estos métodos más detalladamente en el capítulo 5, en el contexto de la valoración del patrimonio cultural; por el momento basta con decir que los MVC y técnicas relacionadas intentan asignar un valor económico a las externalidades o al bien común evaluando cuál sería la función de la demanda si dicha demanda se pudiera expresar de hecho mediante canales de mercado normales. Estos cálculos se pueden agregar entre consumidores para alcanzar un precio de demanda total comparable con los costes de proporcionar diversos niveles del bien para determinar si la oferta está o no garantizada y, si es así, en qué medida.

Estos enfoques intentan imitar un mercado para los fenómenos estudiados, y de esa forma los precios «resultantes» se someten prácticamente a los mismos tipos de limitaciones que afectan a la interpretación de los precios ordinarios de mercado para los bienes privados, ya analizados. Además, sin embargo, se introducen otros problemas en la evaluación de la demanda de los bienes públicos debido a deficiencias y sesgos en las propias técnicas de medición. Así, por ejemplo, aunque la teoría y las aplicaciones de los MVC han avanzado mucho en años recientes, a tal punto que en 1993 una comisión independiente dirigida por dos escépticos premios Nobel de economía otorgaba a estos métodos un cauto sello de aprobación¹¹, sigue habiendo dificultades metodológicas que limitan la medida

¹¹ La comisión, copresidida por los premios Nobel Kenneth Arrow y Robert Solow, y formada por Edward Leamer, Roy Radner, Paul Portney y Howard Schuman, consideró

en que las valoraciones que producen se puedan interpretar como el «verdadero» valor económico. Por ejemplo, es probable que siempre haya una cierta preocupación por la naturaleza hipotética de los mercados creados, independientemente de la evidencia experimental de que el comportamiento en los mercados reales y simulados es congruente. Además, aunque el problema clásico del abstencionista se puede controlar, su importancia definitiva a la hora de condicionar las respuestas de voluntad de pagar sigue sin estar clara.

Sin embargo, a pesar de las dificultades que supone el interpretar los precios como valor económico, los economistas que trabajan en la evaluación de la demanda de bienes culturales públicos (o del elemento bien público que forma parte de los bienes mixtos en el ámbito cultural) tienen pocas alternativas aparte de aplicar los métodos estándares y aceptar las evaluaciones resultantes como los mejores cálculos disponibles sobre la importancia económica del bien analizado. Así, por ejemplo, Glenn Withers y yo, en uno de nuestros primeros estudios¹², calculamos la disposición de los consumidores australianos a pagar sus impuestos por el componente de bien público de las artes. Dada la gama de suposiciones en la que se podía basar un cálculo de ese tipo, éramos reacios a identificar, según lo revelado por nuestro estudio, un único «precio de demanda». No obstante, conseguimos llegar con bastante confianza a la conclusión de que el valor económico medio asignado por los contribuyentes australianos a los beneficios no de mercado que creían que recibían de las artes en 1983 era superior al precio en impuestos que se les pedía que pagasen para financiar el apoyo del sector público a las artes en aquel momento. En un estudio posterior, William Morrison y Edwin West obtuvieron un resultado aproximadamente similar en Canadá¹³. En el capítulo 5 veremos otros estudios de valoración contingente para bienes y servicios culturales. Por ahora, simplemente concluimos, como en el caso de los bienes privados, que a pesar de las limitaciones prácticas y teóricas, los métodos de evaluación convencionales se pueden utilizar para valorar los bienes culturales públicos y que los cálculos así obtenidos han sido aceptados, para bien o para mal, como indicadores del valor económico de dichos bienes.

Valor cultural

Como señalamos al principio de este capítulo, meditar sobre la cultura, en cualquiera de los sentidos definidos más arriba, es meditar sobre el valor.

que «los estudios de valoración contingente pueden producir cálculos suficientemente fiables como para constituir un punto de partida en un proceso judicial para evaluación de daños, incluidos los valores de uso pasivo perdidos» y que los estudios pueden proporcionar «una referencia fiable» (Arrow *et al.*, 1993, págs. 4610–4611) siempre que se realicen cuidadosamente, prestando la debida atención a los sesgos y a otros problemas que afectan a la técnica; más información en Portney *et al.* (1994).

¹² Véanse Thompson, Throsby y Withers (1983); Throsby y Withers (1983, 1984, 1986).

¹³ Véase Morrison y West (1986).

Steven Connor describe el valor en el discurso cultural como «ineludible», no solo la idea de valor en sí, sino también los

procesos de calcular, atribuir, modificar, afirmar e incluso negar valor, en resumen, los procesos de *evaluación* [...] La necesidad de valor en este sentido activo y transaccional nos reclama siempre y en todo lugar¹⁴.

El programa del teórico cultural —valor y valoración— es, por lo tanto, asombrosamente similar al del economista.

Sin embargo, los orígenes del valor en la esfera cultural son bastante diferentes a sus correspondientes en la esfera económica, y por lo tanto es probable que los medios para representar el valor en el aspecto cultural sean diferentes de los usados en economía. ¿Cuál es la naturaleza del valor que una comunidad otorga a las tradiciones que simbolizan su identidad cultural? ¿A qué nos referimos cuando afirmamos que las óperas de Monteverdi o los frescos de Giotto son valiosos en la historia del arte? En ningún de los dos casos parece apropiado acudir a la utilidad individual o al precio. Las dimensiones del valor cultural y los métodos que se podrían utilizar para evaluarlo son cuestiones que se deben originar en un discurso cultural, aun cuando en algún momento fuese posible tomar prestados modos de pensamiento económicos como forma de establecer modelos adecuados.

Lo más sencillo que se puede decir es que el punto de partida para determinar el valor en un contexto principalmente cultural está en el principio irreductible de que el valor representa características positivas más que negativas, una orientación hacia lo bueno más que hacia lo malo, a lo mejor más que a lo peor. Se puede alinear con el principio de placer que guía las decisiones humanas. Pero al mismo tiempo una identificación del valor cultural con el simple hedonismo puede ser insuficiente o incluso inapropiada. Por ejemplo, la formación del valor se produce dentro de un universo moral y social que podría mediar la comprensión y la aceptación del placer como criterio, y que quizás afecte a la interpretación del valor¹⁵, como veremos más adelante.

Una larga tradición de pensamiento cultural dentro del modernismo cultural considera que el verdadero valor de una obra de arte (por ejemplo) radica en las cualidades intrínsecas de estética, artísticas o en la importancia cultural que en general posee. Dicho punto de vista humanista del valor cultural resalta las características universales, trascendentales, objetivas e incondicionales de la cultura y de los objetos culturales. Los juicios diferirán dependiendo de los individuos, por supuesto, aunque quizás haya suficiente acuerdo sobre la importancia cultural esencial de ciertos artículos como para garantizar su elevación al «canón» cultural. El

¹⁴ Connor (1992b, pág. 8, cursiva en el original).

¹⁵ Podemos encontrar un análisis de la evaluación de la cultura desde el punto de vista tanto moralista como hedonista en Connor (1992a).

museo y la academia se convierten en los depositarios de este valor cultural «elevado» o de «élite». El terreno puede cambiar con el tiempo, de forma que obras en otro tiempo opuestas al sistema, como las pinturas de Picasso, la música de Stravinsky, la prosa de Joyce, el drama de Brecht o la poesía de Eliot, se aceptan con el tiempo y se introducen en el canon; pero siempre las eternas propiedades de la importancia cultural absoluta están en alguna parte, y finalmente se distinguirán y se les concederá el sello de aprobación. Se podría señalar de paso que la afirmación de valor absoluto inherente a los objetos culturales se puede considerar congruente con las ideas de valor intrínseco, natural o absoluto propuestas, en un contexto diferente, por los economistas políticos clásicos a quienes nos referimos antes.

En el periodo postmoderno de las dos o tres últimas décadas, convincentes nuevas metodologías derivadas de la sociología, la lingüística, el psicoanálisis y otras disciplinas han cuestionado y desplazado los ideales tradicionales de que la armonía y la regularidad son el núcleo del valor cultural, reprocesando estas ideas y convirtiéndolas en una interpretación más amplia, cambiante y heterogénea del valor, en la que el relativismo sustituye al absolutismo. Pero se puede sugerir que el postmodernismo, aunque centra su atención en una consideración ampliada del valor, no ha conseguido presentar un método alternativo satisfactorio para percibirlo y evaluarlo¹⁶. Debido a las incertidumbres así introducidas, muchos escritores se refieren a una «crisis del valor» en la teoría cultural de hoy.

Sería una caricatura retratar a los teóricos culturales contemporáneos teniendo que elegir entre absolutismo políticamente conservador y relativismo de izquierdas en su búsqueda de la verdad sobre un valor cultural. Sin embargo, como todas las caricaturas, hay un germen de realidad en dicho cuadro. Si es así, ¿puede el observador sin una fuerte predisposición ideológica encontrar un camino? Es lógico suponer que el progreso tal vez sea posible si las proposiciones presentadas a continuación son aceptables. En primer lugar, parece deseable aceptar una distinción entre la estética (a falta de un término más incluyente) y la sociología de la cultura¹⁷. En otras palabras, debería ser posible separar el dominio del juicio estético puro, autorreferencial e internamente coherente del contexto social o político más amplio en el que dicho juicio se hace. Incluso si dichos juicios están condicionados por el contexto, no se puede negar la existencia de una respuesta estética individual. En segundo lugar, y como consecuencia, tal vez sea posible, con suficiente regularidad en las respuestas individuales, encontrar acuerdos de consenso en casos particulares que son interesantes por propio derecho. Es posible que las personas estén de acuerdo por las razones «equivocadas», estando desesperadamente condicionadas por su entorno social o por alguna otra fuerza externa, pero

¹⁶ Véanse, por ejemplo, Regan (1992a); Connor (1992b, pág. 14).

¹⁷ Véase Etlin (1996, págs. 7 y ss.).

es igualmente verosímil que su consenso derive de un proceso más fundamental de generación y transmisión del valor. De hecho, se puede decir que, sea cual sea la razón para que se produzca, el simple hecho de que haya acuerdo en un valor cultural en casos determinados es en sí mismo interesante. En tercer lugar, no debería ser difícil aceptar que el valor cultural es algo múltiple y cambiante que no se puede englobar en un solo dominio. El valor es, en otras palabras, a un tiempo variado y variable. En cuarto lugar, quizás haya que aceptar que la medición tal vez no sea posible, en la medida en que algunos de los fenómenos considerados pueden ser incommensurables según cualquier criterio cuantitativo o cualitativo conocido. Por ejemplo, Terry Smith sugiere que la valoración cultural tiende a estar contra la medición, ya sea por referencia a escalas generadas de manera interna o externa, porque «ocurre según fluye: sus modos son la generación, la concentración, la emergencia de canales, cuerdas, a veces cadenas de valoración»¹⁸.

Si se aceptan estas proposiciones generales como base del argumento, es posible intentar encontrar un camino que haya de seguirse para desagregar el concepto de valor cultural en al menos algunos de sus elementos constituyentes más importantes. Así, sin ser exhaustivo, se puede establecer que una obra de arte, por ejemplo, proporciona, entre otras, las siguientes características de valor cultural:

- (a) *Valor estético*: sin intentar descomponer más la elusiva noción de valor estético, podemos al menos buscar las propiedades de belleza, armonía, forma y otras características de la obra como componente reconocido de su valor cultural. Tal vez haya elementos añadidos en la interpretación estética de esta, influidos por el estilo, la moda y el buen o mal gusto.
- (b) *Valor espiritual*: este valor se podría interpretar en un contexto religioso formal, de manera que la obra tenga una importancia cultural especial para los miembros de una fe religiosa, una tribu o cualquier otra agrupación cultural, o que tenga una base laica, haciendo referencia a cualidades interiores compartidas por todos los seres humanos. Los efectos beneficiosos aportados por el valor espiritual incluyen la comprensión, la ilustración y el conocimiento.
- (c) *Valor social*: la obra puede aportar una sensación de conexión con los demás, y contribuir a una comprensión de la naturaleza de la sociedad en la que vivimos y a una sensación de identidad y lugar.
- (d) *Valor histórico*: un importante componente del valor cultural de una obra de arte pueden ser sus conexiones históricas: cómo refleja las condiciones de vida que se daban en el momento en que fue creada, y cómo ilumina el presente proporcionando una sensación de continuidad con el pasado.

¹⁸ Smith (1999).

- (e) *Valor simbólico*: las obras de arte y otros objetos culturales son depositarios y proveedores de significado. Si la interpretación que un individuo hace de una obra de arte supone la extracción de significado, entonces el valor simbólico abarca la naturaleza del significado aportado por la obra y su valor para el consumidor.
- (f) *Valor de autenticidad*: este valor hace referencia al hecho de que la obra sea la obra de arte real, original y única que supuestamente es. Hay poca duda de que la autenticidad y la integridad de una obra tienen un valor identificable *per se*, adicional a las otras fuentes de valor enumeradas¹⁹.

Dicha serie de criterios se puede proponer tanto si las escalas para evaluarlos son fijas como si son flexibles, objetivas o subjetivas. En consecuencia, tanto si el principio rector es absoluto como si es relativo, se podría pensar que es posible hacer cierto progreso en la determinación de la extensión general del concepto de valor cultural desagregándolo de esta forma.

No obstante, los problemas de la evaluación se mantienen, independientemente de si la tarea es una evaluación dentro de cualquiera de los componentes enumerados, o si es una búsqueda de la medida o indicador conjunto de valor cultural en un caso concreto. Se podrían utilizar diversos métodos para evaluar el valor cultural, acercándose a diversos métodos utilizados en las ciencias sociales y en humanidades, entre ellos los siguientes:

- (a) *Trazado*: una primera fase puede ser el análisis contextual sencillo del objeto de estudio, incluyendo tipos de trazados físicos, geográficos, sociales, antropológicos y demás para establecer un marco general que aporte la evaluación de cada uno de los elementos de valor cultural.
- (b) *Descripción general*: hace referencia a un medio de descripción interpretativa de un objeto, entorno o proceso cultural que racionalice los fenómenos de otra manera inexplicables, exponiendo los sistemas culturales en funcionamiento, y profundice en la comprensión del contexto y el significado del comportamiento observado²⁰.
- (c) *Análisis actitudinal*: diversas técnicas se pueden enumerar bajo este encabezamiento, incluidos los métodos de encuesta social, la medi-

¹⁹ El asunto de las copias de obras de arte que ponen en cuestión el concepto de autenticidad es desde hace tiempo objeto de interés; véase, por ejemplo, De Marchi y Van Miegroet (1996). Respecto al análisis de la relación entre el valor estético y el valor de autenticidad, véase Meiland (1983).

²⁰ La idea de «descripción general» [*thick description*] se atribuye generalmente a Clifford Geertz (1973, cap. 1, págs. 3–30), aunque Geertz reconoce su deuda con Gilbert Ryle (1971); se pueden encontrar análisis sobre este tipo de enfoque de método etnográfico en los artículos de Richard Shweder y Howard Becker incluidos en Jessor *et al.* (1996).

ción psicométrica, etc.; y se podrían utilizar múltiples técnicas de elucidación²¹. Es probable que dichos enfoques sean útiles especialmente para evaluar los aspectos sociales y espirituales del valor cultural. Se puede aplicar al plano individual, para calcular la respuesta individual, o en una escala agregada, para estudiar actitudes de grupo o buscar patrones de opinión general.

- (d) *Análisis de contenido*: este grupo de técnicas incluye métodos destinados a detectar y codificar el significado, apropiados para medir las diversas interpretaciones del valor simbólico de la obra o de otro proceso en consideración.
- (e) *Valoración de los expertos*: la aportación de los expertos en diversas disciplinas es probable que sea un componente esencial de cualquier evaluación del valor cultural, especialmente para proporcionar juicios sobre el valor estético, histórico y de autenticidad, donde las destrezas, la formación y la experiencia particulares pueden conducir a una valoración mejor informada. En algunos casos, probablemente sea deseable la comprobación de dichos juicios comparándolos con los criterios profesionales aceptados, mediante un proceso de revisión de otros colegas, para reducir la incidencia de opiniones apresuradas, poco informadas, llevadas por los prejuicios o quijotescas.

Los métodos descritos pueden ofrecer una perspectiva de medición de aspectos del valor cultural en ciertos casos. Pero, en otros, la evaluación es falible no solo por la falta de varas de medir, sino también por la naturaleza plural de los propios fenómenos. Al considerar una lista de los criterios de valor cultural como la aquí presentada, Terry Smith hace referencia a una «duplicación» de ciertas características, en las que tesis y antítesis están siempre presentes²². Así, por ejemplo, él considera que el valor estético está caracterizado alrededor de los conceptos de belleza y armonía, pero también, en otra cadena de valor, alrededor de los conceptos de sublimidad y lo recientemente creado; de manera similar, sugiere que el valor espiritual prima la comprensión y la ilustración, pero lo hace con la incomprendimiento y la alienación como fondo.

Para concluir, quizá haya una crisis de la teoría del valor cultural contemporánea, pero ello no nos debería disuadir de intentar articular más claramente qué es el valor cultural y cómo se forma. La crítica radical, ciertamente, ha cuestionado la metodología y la base ideológica sobre la que se han basado las posturas tradicionales, y ha forzado a la reevaluación de los modos de pensamiento convencionales. Pero eso no implica, como sus partidarios más drásticos parecen sugerir, que la situación sea desesperada. Es claramente posible establecer un nuevo enfoque intelectual desde

²¹ Por ejemplo, la contextualización mediante métodos narrativos; véase Satterfield *et al.* (2000).

²² Véase Smith (1999).

diversos puntos de vista²³. Un enfoque sugerido aquí es el de intentar desenmarañar la noción de valor cultural, descomponerla en los diversos elementos que la constituyen, como medio para articular con más claridad la naturaleza multidimensional del concepto. Si dicho enfoque proporciona al menos una idea del material del que está formado el valor cultural, quizá ofrezca cierta esperanza de progreso hacia la operativización del concepto de valor cultural, de tal forma que se pueda establecer con más vigor su importancia junto con el valor económico. Volveremos a estas cuestiones, incluidas las cuestiones de medición, con un tono más pragmático en el capítulo 5, al tratar el valor cultural del patrimonio.

¿Puede el valor económico englobar el valor cultural?

Sea cual sea el veredicto sobre las posibilidades de determinar y medir el valor cultural, el análisis presentado en las dos secciones previas debería ser suficiente para indicar que las nociones de valor económico y valor cultural son conceptos distintos que es necesario separar para considerar la valoración de los bienes y servicios culturales en la economía y en la sociedad. Dicha conclusión quizás esté enfrentada a la teoría económica convencional basada en las preferencias individuales. Se podría argumentar que todos los elementos que hemos determinado como valor cultural se pueden reproducir adecuadamente en una teoría económica de la utilidad individual. Dado que la teoría económica neoclásica no establece suposiciones sobre la fuente de las preferencias de un individuo, dichas preferencias bien pueden derivar del procesamiento interno que la persona hace de la evaluación cultural, estar influidas por cualesquiera criterios o normas considerados importantes del entorno exterior, y evaluadas de acuerdo con una coherente escala de valores establecida por ella misma. El argumento, pues, sería el siguiente: si este sujeto le da al objeto A una calificación más elevada que al objeto B en el aspecto estético, espiritual o de otro tipo, estará dispuesta a pagar más por el objeto A que por el B, si el resto de las condiciones se mantienen iguales. El diferencial de los precios de demanda se podría interpretar así como una medida de la diferencia de valor cultural. La proposición de que la voluntad de pagar abarca todo lo que hay que tener en cuenta en lo que nosotros hemos propuesto como valor cultural, y que, por lo tanto, es innecesario establecer un concepto separado de valor cultural en el análisis económico, es importante y necesita un examen más profundo.

Hay una serie de motivos por los que se puede alegar que la voluntad de pagar es un indicador inadecuado o inapropiado del valor cultural. El más obvio sería afirmar que el valor cultural es inherente a los objetos o

²³ Así, por ejemplo, Steven Connor intenta en su libro *Theory and Cultural Value* dar una explicación del valor que considera «el absolutismo y el relativismo juntos más que separados y antagónicos»; véase Connor (1992b, pág. 1).

a otros fenómenos culturales, y que existe independientemente de cómo responda el consumidor a ese objeto. Si así fuese, no haría falta que un individuo experimentase el valor para que este existiera, y, por lo tanto, el que un individuo esté dispuesto renunciar a otros bienes y servicios para adquirir el objeto sería irrelevante para la existencia del valor cultural del objeto. Por supuesto, es posible que el reconocimiento del valor cultural inherente a un objeto induzca a un sujeto a pagar más por los objetos que contienen dicho valor; pero el valor existe tanto si lo reconoce como si no.

Sin embargo, no es necesario postular una importancia intrínseca o absoluta para establecer la existencia de un valor cultural independiente del valor económico. Dejemos de lado este argumento absolutista y aceptemos la noción de valor cultural como algo experimentado, que contribuye indudablemente a la utilidad individual pero con algunas características distintivas. Hay varias razones por las que quizás no sea posible determinar el valor cultural mediante la disposición de los individuos a pagar. En primer lugar, las personas quizás no sepan suficiente sobre el objeto o proceso cultural en consideración como para poder formarse un juicio fiable sobre la disposición a pagar por él. Si dicha falta de información estuviese extendida, podría poner en duda el uso de las preferencias de los individuos como base para juzgar el valor cultural del objeto o proceso. En segundo lugar, es posible que algunas características del valor cultural no se puedan expresar en función de las preferencias. Quizás un individuo plenamente informado no pueda calificar algunas cualidades esenciales para algún aspecto del valor cultural de mejores o peores, sino simplemente de cuantitativamente diferentes: un cuadro rojo en lugar de azul, por ejemplo, o una obra abstracta frente a una figurativa. En tercer lugar, algunas características del valor cultural quizás solo sean mensurables, si es que lo son en absoluto, de acuerdo con una escala incommensurable mediante un sistema métrico monetario o imposible de traducir a ese sistema. Esto puede producirse, por ejemplo, porque el individuo no obtiene ningún beneficio o utilidad del valor en cuestión, y por lo tanto no está dispuesto pagar. Y, sin embargo, el individuo puede reconocer el valor cultural del fenómeno considerado —una obra de arte, una interpretación musical, una película, un monumento histórico— y quizás se forme un juicio de su importancia cultural a partir de criterios adecuados. En estas circunstancias, es posible que un individuo clasifique de una forma ciertos objetos desde el punto de vista cultural, y de otra diferente desde el punto de vista de su voluntad de pagar. Finalmente, pueden surgir algunos problemas del uso de la voluntad de pagar como indicador del valor cultural cuando el fenómeno en cuestión —como la experiencia de cultura, por ejemplo— surge porque el individuo es miembro de un grupo. En este aspecto nos referimos no tanto a los problemas habituales del abstencionismo para revelar la voluntad de pagar bienes públicos como a los casos en que los individuos acumulan beneficios *solo* en la medida en que forman parte de un grupo; los supuestos beneficios de la identidad nacional, por ejemplo, o el sentido de conexión o el sentimiento de grupo que pueden surgir entre el público de un teatro. Dichos beneficios pueden en última instancia existir en cier-

to sentido colectivo, dependiente de la existencia del grupo, y quizá no se puedan aplicar por completo a los individuos de los que se compone este; si es así, la suma de las respuestas individuales de voluntad de pagar por el beneficio analizado tal vez sea un reflejo inadecuado de su valor cultural.

Hemos analizado estas características que distinguen el valor cultural desde el punto de vista de la formación y la expresión de las preferencias individuales. Los argumentos antes presentados siguen siendo pertinentes cuando ampliamos la noción de la formación de valor a un contexto transaccional, en el que las evaluaciones del valor cultural se basan en un proceso negociado que incluye el intercambio y las interacciones entre individuos. Las personas se forman juicios sobre el valor cultural no solo mediante la introspección, sino por un proceso de intercambio con otros. Volveremos a esta cuestión en el capítulo 6, cuando analicemos la formación del valor de las obras de arte.

Todavía nos queda un punto por considerar en lo que se refiere a la cuestión de si el valor económico puede abarcar el valor cultural. Un economista tal vez estuviese dispuesto a aceptar que existe de hecho un concepto de valor cultural diferenciado, pero podría alegar que carece de importancia para el análisis económico y es indiferente para el funcionamiento de los sistemas económicos. Sin embargo, como ya hemos sugerido, una visión de la economía que excluya la dimensión cultural de las actividades de los agentes económicos individuales y de las instituciones en las que habitan será con toda probabilidad gravemente deficiente a la hora de explicar o comprender el comportamiento. Si el interés por el valor cultural influye realmente en la toma de decisiones microeconómicas y macroeconómicas, afectando de alguna forma a la asignación de recursos, no se puede pasar por alto en el análisis económico.

Seguimos manteniendo, por lo tanto, la necesidad de considerar el valor económico y el cultural como entidades diferentes cuando se definen respecto a cualquier mercancía cultural, y cada uno de ellos nos dice algo diferente e importante para comprender el valor de dicha mercancía. Si se acepta esto, es útil preguntarse en qué medida están relacionados los dos tipos de valor. Para simplificar, permítasenos, a los efectos de este análisis, suponer que el valor cultural, como el valor económico, se puede reducir a una única estadística independiente, quizás identificable con respecto a mercancías culturales particulares como un juicio de consenso que resume los diversos elementos de los que se compone el valor cultural. Si es así, es más que probable que haya cierta relación entre esta medida del valor cultural de una mercancía determinada y su valor económico. Tomemos el ejemplo de dos obras de arte. Si una obra obtiene una mejor calificación que otra en los diversos criterios anteriormente propuestos, de tal forma que obtiene una mayor puntuación en la escala única de valor cultural asumida, sería de esperar que obtuviese un precio más elevado en el mercado (mediante una mayor voluntad de pagar) y por lo tanto que tuviese un valor económico aparente más elevado. La extensión de esto a muchas obras sugeriría cierta correlación, quizás incluso una elevada correlación, entre las puntuaciones de las escalas económica y cultural, y de

hecho se han demostrado dichas correlaciones (utilizando una interpretación muy restringida del valor cultural) respecto al arte contemporáneo²⁴.

Pero, habiendo planteado dicha correlación positiva, deberíamos señalar que es improbable que sea perfecta, por las razones ya analizadas, que convierten el valor cultural en el fenómeno diferente que es. No solo es imposible traducir algunos componentes del valor cultural al otro lado de la línea divisoria, sino que las relaciones internas entre los diferentes componentes también pueden ser contradictorias. Además, habrá casos en los que la relación general entre valor económico y valor cultural resultado sea negativa. En otras palabras, independientemente del criterio singular o múltiple que se considere aplicable, se pueden encontrar contraejemplos, en los que el valor cultural está asociado con un bajo valor económico y viceversa. Por ejemplo, si se adoptasen criterios de «cultura elevada» (conservadora, elitista, hegemónica, absolutista), se podría sugerir que la música clásica atonal es un ejemplo de mercancía con elevado valor cultural pero bajo valor económico, y que las series televisivas son un ejemplo de bien con alto valor económico y bajo valor cultural. En el contexto del patrimonio cultural, se pueden hallar muchos ejemplos de bienes con bajo valor económico y elevado valor cultural; por ejemplo, Nathaniel Lichfield sugiere que:

las antiguas fábricas de tejidos de algodón tienen un importante valor cultural como arqueología industrial, pero quizás no tengan valor de mercado como propiedad, dado que ya no son útiles para su función original²⁵.

El caso práctico de un museo de arte

Para exemplificar algunos de los conceptos estudiados en este capítulo, pasamos finalmente a una breve ilustración para aplicarlos a un fenómeno cultural real: el caso de un museo de arte²⁶. Al hacerlo, observaremos en un contexto pragmático cómo se puede aplicar parte de la teoría arriba descrita.

Los museos son muchas cosas para muchas personas: para los artistas son escaparates de sus obras; para el historiador del arte son depositarios esenciales del material de su profesión; para los museólogos desempeñan

²⁴ Frey y Pommerehne (1989, cap. 6) demuestran que, manteniendo igual otras variables, existe una relación entre los precios de subasta de las obras de arte y el prestigio de los artistas según las opiniones generales de los críticos de arte.

²⁵ Lichfield (1988, pág. 169).

²⁶ Utilizo aquí el término «museo de arte» (*art museum*) diferenciándolo del término «galería de arte» (*art gallery*) para establecer la diferencia (que en inglés resulta a veces un tanto borrosa) entre una empresa pública y una empresa privada. Buena parte de este análisis se puede aplicar, *mutatis mutandi*, a los museos de ciencia, aunque en el presente análisis centro mi atención esencialmente en las artes. Se puede encontrar un ilustrativo estudio sobre el gran ascenso del museo de arte en el siglo XIX y comienzos del XX, un periodo en el que surgieron la mayoría de las instituciones que conocemos hoy en día, en Lorente (1998).

una función vital en la transmisión de información sobre el arte y la cultura a la comunidad; para el urbanista son mecas de turismo y ocio cultural; para el arquitecto son la espléndida oportunidad de celebrar las antiguas tradiciones o de inventar otras nuevas en la entrega de un determinado servicio cultural; y, por último, aunque esperemos que no en menor medida, para el economista son empresas sin ánimo de lucro, motivadas por una función objetiva compleja y de valores múltiples, y sometidas a diversas limitaciones económicas y de otro tipo²⁷. Consideraremos las diversas formas en que un museo de arte representa y contribuye al valor económico y cultural²⁸. En los siguientes apartados analizamos por separado la valoración económica y la cultural.

El valor económico de un museo de arte

Anticipando el análisis más detallado del capítulo 3, podemos decir aquí que el valor económico de un museo de arte deriva del valor patrimonial de sus edificios y contenidos, y del flujo de servicios que este patrimonio proporciona.

Respecto al valor de activo, no resulta muy difícil conceptualizar y medir el valor inmueble de las instalaciones de un museo, aunque dichos valores podrían ser puramente teóricos cuando el propio museo ocupa locales o edificios históricos, con importancia cultural en sí mismos, que probablemente nunca salgan al mercado. Respecto al valor económico o contable del contenido de los museos, sin embargo, surgen muchos más problemas de interpretación cuando se intenta aplicar los habituales métodos de valoración y los procedimientos de contabilidad patrimonial a las obras de arte, los recursos arqueológicos, etc.²⁹. Pero independientemente de las dificultades prácticas de concepto y medición en casos específicos, la proposición general de que las posesiones de un museo de arte tienen un precio patrimonial tangible que mide su valor económico almacenado no es difícil de aceptar. En este marco, se puede considerar que la adquisición y descatalogación de obras conduce a cambios en los niveles de inventario, con consecuencias en el flujo de efectivo y en el balance general de la institución.

²⁷ Se pueden encontrar estudios sobre la economía de los museos y colecciones de artículos sobre el tema en Frey y Pommerehne (1989, cap. 5); Feldstein (1991); Heilbrun y Gray (1993, cap. 10); O'Hagan (1998, cap. 7); Johnson y Thomas (1998), y el número especial de la *Journal of Cultural Economics*, 22 (2-3) (1998). Sobre el enfrentamiento entre el análisis económico y los valores de conservación, véanse Grampp (1996) y Cannon-Brookes (1996); Peacock (1998a) responde contundentemente a este último.

²⁸ Se puede encontrar una ilustración sobre la evaluación económica de un museo específico en Martin (1994), quien calcula el valor económico del Musée de la Civilisation de Quebec, Canadá.

²⁹ Véanse Carnegie y Wolnizer (1995); Carman (1996); Carman *et al.* (1999).

En cuanto al flujo de servicios proporcionado por un museo de arte, podemos dividirlos desde el punto de vista económico en bienes privados excluyibles, bienes públicos no excluyibles y externalidades beneficiosas, y considerar por separado el valor de cada uno³⁰.

Bienes privados

Los museos producen una serie de bienes y servicios privados que entran en el consumo final de los individuos, o que contribuyen de alguna manera a un nuevo producto económico. El principal entre ellos, en lo referente a la interrelación del museo con el público, es el valor directo de las experiencias de consumo de sus visitantes. En línea con nuestro anterior análisis, el valor de uso económico de un museo para quienes acuden a él se puede medir por el valor total de los ingresos por entrada (precio medio de la entrada multiplicado por las cifras de asistentes en un período definido) junto con el excedente de consumidores disfrutado por los visitantes. Si la entrada al museo es gratis, entonces el valor de uso directo se mide solo por el excedente de los consumidores. Los visitantes pueden también comprar productos en la tienda del museo, y, si es así, el excedente de ingresos que el museo obtiene sobre los costes de suministrar las mercancías supone también una contribución de valor añadido al producto de la institución.

Además, un museo produce normalmente otros servicios que se acumulan en beneficiarios privados y cuyo valor forma parte del valor económico producido por la organización. Por ejemplo, las actividades de educación formal del museo —la instrucción de grupos escolares, etc.— generan beneficios tanto privados como públicos; si se aumentan las existencias de capital humano de los individuos que reciben dicha instrucción, estos pueden disfrutar en el futuro de beneficios económicos privados reflejados en su mayor productividad, mayores rentas y otros beneficios de consumo. En otro sentido, los servicios de conservación y custodia proporcionados por el museo a otras organizaciones o a individuos como los coleccionistas tienen un valor económico que se puede o no realizar en pagos que aparezcan en las cuentas del museo. Además, el museo puede generar beneficios directos para artistas en ejercicio, permitirles exponer su obra al público.

Un elemento final que aparece en esta lista no exhaustiva de bienes y servicios privados suministrados por un museo de arte son las recompensas, tangibles o intangibles, que podría proporcionar directamente a sus donantes y mecenas. Aunque el altruismo o un sentido de obligación social o cultural podrían proporcionar la fuerza motivadora para la generosidad de tales personas, es su propia utilidad la que se aumenta como resultado, y esto tiene verdadero valor económico.

³⁰ Volveremos a la naturaleza y cálculo de estos beneficios en el contexto del patrimonio cultural analizado en el capítulo 5.

Bienes públicos

Entre la gama de beneficios colectivos proporcionados por un museo de arte, el más obvio es el beneficio generalizado para la comunidad derivado de la presencia del museo en el mundo. La «comunidad» se puede definir a escala local, regional, nacional o internacional, dependiendo del tamaño e importancia del museo en consideración, que va desde un museo de una pequeña ciudad valorado solo por los residentes hasta el Prado, el Louvre, los Uffizi y los diversos Guggenheim, valorados por igual por residentes y no residentes. Los beneficios proporcionados por un museo de arte que se podrían incluir en este encabezado son, entre otros, sin seguir un orden particular:

- la contribución que el museo hace al debate público sobre el arte, la cultura y la sociedad;
- el papel que el museo desempeña en ayudar a definir la identidad cultural, ya sea en términos específicos, o más en general, en su representación de la condición humana;
- el estímulo que el museo proporciona a la producción de obra creativa por parte de los artistas, tanto profesionales como aficionados;
- el valor que para los individuos tiene el conservar la opción de visitar el museo, una opción que podrían desear ejercer en algún momento del futuro, bien por propia iniciativa o bien por iniciativa de otros;
- la sensación que las personas experimentan de que el museo y sus contenidos tienen un valor como legado para las futuras generaciones;
- los difusos servicios comunitarios de los servicios educativos, formales e informales, proporcionados por el museo;
- la conexión con otras culturas que el museo proporciona tanto para los ciudadanos de su propia jurisdicción que miran hacia fuera como para los que vienen del exterior y desean aprender más sobre la cultura que están visitando; y
- el beneficio que las personas obtienen de la mera existencia de una institución como un museo de arte; es decir, la satisfacción de saber que está ahí como un elemento del paisaje cultural, independientemente de que el individuo que disfruta de dicho beneficio visite realmente el museo o no.

El valor económico de todos estos beneficios de bien público se puede medir, bien por separado o bien (más fácilmente) en agregado, como la voluntad de pagar expresada por los beneficiarios a quienes dichos beneficios corresponden, evaluada mediante métodos como los MVC antes analizados. Los cálculos resultantes de la importancia económica del producto de bien público del museo se pueden atribuir únicamente a la institución si los cálculos se obtienen comparando el «con» y el «sin»; es decir, como el valor del producto *marginal* de los bienes públicos causados por la presencia del museo.

El museo puede producir otro tipo de producto no excluyible si se dedica a la investigación. Si el producto de su investigación en teoría del arte, historia del arte, conservación, restauración, etc., contribuye al dominio público, informa a otros investigadores y especialistas, y aumenta en general el conocimiento, entonces tiene valor económico. Pero la evaluación de los beneficios de bien público producidos por la investigación es notoriamente difícil; en principio los efectos pueden ser identificables y se les puede asignar un precio, pero en la práctica estos beneficios se miden simplemente como los costes de los insumos utilizados para producirlos, o no se miden en absoluto.

Externalidades

Finalmente, los museos pueden dar lugar a externalidades, efectos secundarios o indirectos, no intencionados, que sin embargo son beneficiosos (o costosos) para quienes los experimentan. Por ejemplo, la presencia de un museo dentro de un área urbana quizás genere empleo y rentas, y tenga otros impactos económicos en los negocios y edificios que lo rodean. Tales efectos pueden ser importantes en la evaluación económica de la economía local o regional, y los directores de los museos los utilizan a veces como justificación para obtener un mayor apoyo económico de las pertinentes fuentes de financiación públicas. Sin embargo, aunque la valoración neta de los efectos externos es en principio un componente válido del valor económico total de una instalación como un museo de arte, hay dificultades de medición conceptuales que hacen referencia precisamente a la determinación de en qué medida son realmente «netos» los valores medidos. Así, por ejemplo, podría no ser necesario incluir los denominados efectos «multiplicadores» de un proyecto de inversión pública en un museo en un cálculo de costes y beneficios, porque dichos impactos corresponderían a cualquier proyecto similar al que se pudiera dedicar la inversión de capital.

Valor cultural de un museo de arte

De acuerdo con un concepto multidimensional del valor cultural, podríamos considerar que el valor cultural de un museo de arte deriva de diferentes fuentes. A los efectos de este análisis, los elementos del valor cultural se podrían clasificar en dos categorías, los contenidos en las obras de arte propiedad del museo o expuestas en él, y los derivados más en general del ámbito institucional; es decir, del museo *qua* museo. Analicemos por separado estas dos fuentes de valor cultural.

Obras de arte

Las obras artísticas que componen la colección de un museo de arte se pueden considerar concentraciones de valor cultural de varios tipos. Quienes aceptan la noción de valor intrínseco o inherente creen que el valor cultu-

ral está de alguna manera almacenado en una obra de arte, como un vino en un barril; se puede beber de vez en cuando, pero de alguna manera se repone constantemente, de forma que la cantidad puede incluso aumentar con el tiempo. En ausencia de tal concepción literal de las obras de arte como almacenes de valor, se puede al menos conceder que su importancia cultural es de alguna manera omnipresente, aunque la valoración que se les podría adjudicar como instrumentos culturales pueda variar notablemente de un individuo a otro y con el paso del tiempo. Independientemente del punto de vista, sin embargo, la función de un museo de arte en la conservación, restauración y preservación de las obras de arte que están a su cuidado indica un interés por la naturaleza de las obras de arte como almacenes de valor cultural, y este valor contiene potencialmente alguno o todos los elementos —estéticos, espirituales, históricos, etc.— señalados antes.

Además, la exposición de obras, ya sean de la colección o de exposiciones itinerantes, proporciona al museo un medio para realizar el valor cultural de las obras como un proceso continuo a lo largo del tiempo, un proceso por el cual se transmiten mensajes e información, se construye significado, y se mejoran el conocimiento y la ilustración. Los criterios para evaluar el valor cultural creado de esta forma, ya sean juzgados a escala del espectador individual o más en general en nombre de la sociedad, se pueden derivar de varios discursos, que corresponden a grandes rasgos a las fuentes o elementos componentes del valor cultural analizados antes. Así, por ejemplo, podríamos identificar el hecho de que un museo de arte contribuye, mediante la exposición de obras de arte, a la formación de valor cultural evaluado según los criterios estéticos (la evaluación crítica de las propias obras y la reacción a las mismas de acuerdo con los preceptos de la erudición estética), criterios históricos (el lugar ocupado por las obras en la historia del arte), criterios sociales (la relación de las obras con la sociedad y los mensajes que transmiten sobre la organización social, las relaciones de poder, las estructuras y los procesos políticos, etc.) y demás.

El ámbito institucional

Al mismo tiempo que las obras de arte expuestas pueden crear valor cultural simplemente como obras individuales, o como obras agrupadas que mejoran al verse asociadas entre sí, el museo de arte también crea valor cultural mediante el hecho de su existencia y funcionamiento como institución. Puede hacerlo, en primer lugar y ante todo, mediante el ambiente y el entorno que crea, dentro del que se puede apreciar el arte. No es solo cuestión de las instalaciones físicas que proporciona, aunque los ambientes cómodos, convenientes, incluyentes y no amenazadores ayudan. Es más especialmente una cuestión de la forma en que un museo de arte puede transmitir un sentimiento del propósito y significación del arte y de la cultura derivado del lugar que el museo ocupa en la experiencia cultural y social. Por ejemplo, con su impacto sobre la respuesta individual, un museo podría fomentar un sentimiento de valores compartidos, de enfo-

que igualitario del arte, frente al enfoque elitista³¹. En su contexto social más amplio, un museo puede afectar a la formación del valor cultural (y de los valores) en la comunidad, mediante su contribución al debate sobre el arte, la sociedad, la cultura, la política, etc. Puede hacerlo desde una posición identificable como conservadora o radical, de izquierdas o de derechas, burguesa o proletaria, tradicional o innovadora, o puede intentar mantener una cierta neutralidad. En cualquier caso, el funcionamiento de un museo de arte como potencial locus para la formación y provisión de valor cultural, en el sentido más amplio del término cultural al que nos hemos referido, no se puede negar.

Los museos de arte, como instituciones culturales, pueden también contribuir al valor cultural de una manera muy diferente, a saber, mediante su función como arquitectura, especialmente como vehículos para que los arquitectos contemporáneos puedan mostrar su pericia. La lista de museos de arte contemporáneos construidos como «obras maestras» arquitectónicas aumenta de hora en hora. El reto particular de crear un espacio que sirva a la función de exponer obras de arte, pero que al mismo tiempo tenga características escultóricas o espaciales que conviertan el propio edificio en obra de arte, es claramente uno de los que más atrae a los arquitectos contemporáneos, y al que también el público responde. Las personas que realizan una visita a un museo recientemente construido parecen motivadas tanto por el deseo de experimentar los edificios en sí como por ver las obras que albergan. Así, algunos museos de arte contribuyen a crear y transmitir valor cultural de una manera independiente de sus propósitos culturales particulares³².

El camino que ha de seguirse

El caso del museo de arte ilustra en un escenario práctico que tanto el valor económico como el cultural son fenómenos polifacéticos, y que debemos descomponerlos en sus elementos constituyentes si queremos comprenderlos. En el caso del valor económico, los diversos componentes se pueden finalmente combinar, gracias a la existencia de una base común sobre la que se evalúan. Para el valor cultural, sin embargo, no existe tal sistema de medición, y sigue habiendo dificultades para representar juicios resumidos o agregados. También queda por demostrar cómo entran el valor cultural y el valor económico, una vez que se identifican por separado, en los procesos de decisión de los agentes que toman decisiones con ramificaciones económicas y culturales. Volveremos a estos temas en lo que queda de libro. En especial, consideraremos los problemas para determinar y medir el valor cultural y económico de los proyectos de patrimonio cul-

³¹ Por supuesto, no todos los museos se esfuerzan por establecer ese ambiente, y algunos consiguen exactamente el contrario.

³² Para profundizar en el tema, véanse Davis (1990) y especialmente Newhouse (1998).

tural en el capítulo 5, la generación de valor económico y cultural en la obra de artistas creativos en el capítulo 6, y el impacto de los diferentes tipos de valor en el terreno político en el capítulo 8.

Conclusiones

Hemos sostenido en este capítulo que las cuestiones de valor son fundamentales para comprender las relaciones entre la economía y la cultura, y que el valor económico y el valor cultural se deben separar como conceptos diferentes en cualquier interpretación teórica del valor que se haga en el discurso económico y cultural. Es posible que las ideas fundamentales sobre preferencias y elección, ideas producidas tanto en la teoría cultural como en la económica, puedan de hecho proporcionar un punto común a partir del cual avance la formación de valor. Pero es en la elaboración de nociones de valor, y en la transformación del valor en precio económico o en una evaluación de la importancia cultural, donde los dos campos divergen. Los economistas se engañan si afirman que la ciencia económica puede englobar completamente el valor cultural dentro de su ámbito y que los métodos de la evaluación económica son capaces de incluir todos los aspectos relevantes del valor cultural en su red. En el polifacético debate sobre la cultura que se está manteniendo en los escenarios económicos contemporáneos, debe resistirse la tendencia al dominio de una interpretación económica del mundo, derivada de la ubicuidad y el poder del paradigma económico moderno, si queremos que no se pasen por alto importantes elementos del valor cultural. Si nos tomamos en serio el intento de conseguir una teoría completa, y en última instancia con validez operativa en la toma de decisiones, es esencial que el valor cultural se admita junto con el valor económico en la consideración del valor total de los bienes y servicios culturales.

CAPÍTULO 3

Capital cultural y sostenibilidad

NINA: la única vida viva está en el pasado y en el futuro [...] el presente es un interludio [...] extraño interludio en el que apelamos al pasado y al futuro para que den fe de que estamos vivos.

(EUGENE O'NEILL, *Extraño interludio*, 1927¹)

Introducción

Un medio de establecer un puente sobre el vacío existente entre la economía y la cultura es proponer un método para representar los fenómenos culturales que capte sus características esenciales de una manera comprensible tanto para el discurso económico como para un discurso cultural amplio. Dicho medio lo proporciona el concepto de «capital cultural». Si bien este término se utiliza en sociología para describir ciertas características de los individuos, cada vez es más aceptado en economía, aunque de una forma ligeramente diferente, mucho más cercana a las ideas sobre el capital establecidas desde hace tiempo en el pensamiento económico. Como veremos, el capital cultural en sentido económico puede proporcionar un medio para representar la cultura que permite articular sus manifestaciones tangibles e intangibles como almacenes de valor duraderos y proveedores de beneficios para los individuos y los grupos. Se puede sugerir que tanto los teóricos culturales como los economistas deberían ser capaces de reconocer estos tipos de atributos en la cultura desde el punto de vista de sus respectivas disciplinas; de ser así, el concepto de capital cultural puede proporcionar una base común de la que pueda partir el análisis de los aspectos culturales y económicos de los bienes, los servicios, el comportamiento y otros fenómenos culturales.

En este capítulo exponemos la idea del capital cultural, demostrando que se puede definir junto a otras formas de capital en economía, y que

¹ La cita es de O'Neill (1988, II, pág. 784).

se adapta desde el punto de vista teórico a un universo económico y cultural. Las características duraderas que reflejan la naturaleza continuada o evolutiva de la cultura se pueden estudiar en un marco proporcionado por el concepto de sostenibilidad, un área de análisis en la que resaltan especialmente las cuestiones intergeneracionales. Dado que no hay una única definición adecuada para englobar la gama de características abarcada por la noción de sostenibilidad, proponemos una serie de principios o criterios para juzgar la sostenibilidad aplicada a los fenómenos culturales. En conjunto, las ideas desarrolladas en este capítulo proporcionarán una base útil para nuestros estudios sobre la cultura en el desarrollo y sobre el patrimonio cultural que se realizarán en los capítulos 4 y 5, respectivamente².

¿Qué es el «capital cultural»?

Permítasenos primero plantear un enfoque intuitivo de esta cuestión. Aceptando las definiciones de «cultura» presentadas en el capítulo 1, podemos sugerir que muchas manifestaciones de cultura así sugeridas se pueden interpretar como activos de capital. Cuando la cultura de expresa de manera tangible —por ejemplo, en forma de obra de arte o de edificio artístico—, la noción de cultura como activo es fácil de comprender. De manera similar, si fenómenos culturales más amplios, como tradiciones, idioma, costumbres, etc., se consideran activos intangibles en posesión del grupo al que hacen referencia, también se pueden introducir en el mismo marco. En el capítulo 2 identificamos el elemento clave para separar los fenómenos culturales de los económicos como un elemento de formación de valor. Así, podemos distinguir entre el capital cultural y los activos económicos «ordinarios» apelando a los diferentes tipos de valor a los que dan lugar. El capital cultural proporciona tanto valor cultural como económico; el capital «ordinario» solo proporciona valor económico.

¿Cómo encaja este concepto en las interpretaciones convencionales del capital en economía? El análisis económico contemporáneo identifica tres formas generales de capital³. El primero, el *capital físico* —que hace referencia a las existencias de bienes reales como plantas, máquinas, edificios, etc., que contribuyen a la producción de otros bienes— se lleva conociendo y analizando desde el comienzo de la economía como ciencia. En épocas más recientes, Gary Becker y otros han determinado otro tipo de capital, el *capital humano*, al darse cuenta de que la personificación de destrezas y experiencia en las personas representa un tipo de existencias de capital tan importante en todos los aspectos como el capital físico para

² Para profundizar en las cuestiones del capital cultural y la sostenibilidad, véanse Throsby (1997c, 1999).

³ Sin incluir el «capital financiero», que es una forma diferente de poseer el capital, más que un tipo diferente de capital en el sentido productivo.

obtener el producto económico final⁴. Todavía más recientemente, siguiendo la conciencia creciente de la influencia que los problemas medioambientales tienen sobre la actividad económica, los economistas han llegado a aceptar el fenómeno del *capital natural*, con el que hacen referencia a los recursos renovables y no renovables que la naturaleza proporciona, incluidos los procesos ecológicos que rigen su existencia y uso. Aunque quizás se considere que la idea de «la naturaleza» como proveedora de servicios deriva del interés de los economistas políticos clásicos en la tierra como factor de producción, y era también importante para Marshall y los neoclásicos, como señala Salah El Serafy, el análisis formal del capital natural es muy reciente, y constituye el núcleo de una disciplina emergente, la economía ecológica⁵. El *capital cultural*, tal y como lo definiremos ahora con mayor precisión, puede presentarse como un cuarto tipo de capital, fácilmente distinguible de los otros tres.

Adoptando las interpretaciones de valor económico y cultural desarrolladas en el capítulo 2, podemos definir el capital cultural como un activo que representa, almacena o proporciona valor cultural además de cualquier otro valor cultural que pueda poseer. Como en el caso de los demás tipos de capital, es importante distinguir entre existencias y flujos. Las *existencias* de capital cultural, general o específicamente delineadas, hacen referencia a la cantidad de capital cultural de que se dispone en un momento determinado, medido en términos de cualquier unidad contable adecuada, tales como cantidades físicas o una valoración agregada. Estas existencias de capital dan lugar con el tiempo a un *flujo* de servicios que se pueden consumir o incluso utilizar para producir nuevos bienes y servicios.

Como ya se ha indicado, el capital cultural presenta dos formas. En primer lugar, puede ser *tangible*, en forma de edificios, localizaciones, emplazamientos, recintos, obras de arte como pinturas y esculturas, instrumentos, etc. Incluye, entre otras cosas, el patrimonio cultural tangible. Dicho capital puede tener las mismas características externas que el capital físico o humano: como el capital físico, se crea mediante la actividad humana, dura un cierto periodo de tiempo, puede decaer si no se mantiene, da lugar a un flujo de servicios a lo largo del tiempo, se puede aumentar mediante la inversión de recursos actuales en su fabricación, generalmente se puede comprar y vender, y tiene un valor financiero mensurable. Su valor cultural, bien en forma de existencias o bien como flujo, se puede determinar a su vez utilizando los tipos de indicadores o criterios de valor cultural a los que hemos hecho referencia en anteriores análisis.

En segundo lugar, el capital cultural puede ser *intangible*, manifestándose como capital intelectual en forma de ideas, prácticas, creencias y valores compartidos por un grupo, en línea con la interpretación cons-

⁴ Véanse especialmente Schultz (1963, 1970); Becker (1964).

⁵ Véanse El Serafy (1991) y Costanza (1991); Jansson *et al.* (1994).

tituyente de la cultura presentada en el capítulo 1. Esta forma de capital cultural existe también en forma de obras de arte como la música y la literatura, que se manifiestan como bienes públicos. Las existencias de capital cultural así definido pueden decaer debido a la negligencia o aumentar gracias a nuevas inversiones. También produce un flujo de servicios a lo largo del tiempo. Tanto el mantenimiento del capital intelectual existente como la creación de nuevo capital de este tipo exigen recursos.

Para resumir lo dicho hasta ahora, podemos prever el capital cultural tangible e intangible existente en un momento determinado como un tipo de existencias de capital valoradas por propio derecho como activo, tanto en términos económicos como culturales. Estas existencias dan lugar a un flujo de servicios de capital que pueden pasar directamente al consumo final o combinarse con otros insumos para producir nuevos bienes y servicios con valor a un tiempo económico y cultural. Estos nuevos bienes y servicios pueden a su vez entrar en el consumo final o combinarse con nuevos insumos, y así sucesivamente. En cualquier fase de esta secuencia de producción, los propios bienes y servicios culturales pueden añadirse a las existencias de capital, aumentando su nivel o valor al comienzo del siguiente periodo. Del mismo modo, las existencias de capital pueden deteriorarse con el tiempo y requerir el gasto de recursos para su mantenimiento. El efecto neto de todas estas adiciones y sustracciones de existencias de capital en un periodo de tiempo dado indica la inversión/desinversión neta en capital cultural durante ese periodo, mensurable en términos económicos y culturales, y determina el valor de valor inicial de las existencias al principio del siguiente periodo.

Observemos más de cerca los valores económico y cultural, y la relación entre ambos, en el contexto del capital cultural. Consideremos un artículo de capital cultural definido arriba, como un edificio histórico. El activo puede tener un valor económico derivado simplemente de su existencia física como edificio, e independiente de su importancia cultural. Pero es probable que el valor económico del activo aumente, quizás significativamente, debido a su valor cultural. De esa manera vemos una conexión causal: el valor cultural puede aumentar el valor económico. Así, por ejemplo, los individuos tal vez estén dispuestos a pagar por el contenido cultural incorporado en este activo, ofreciendo un precio mayor que el que ofrecerían por la entidad física exclusivamente. En otras palabras, un edificio histórico puede incorporar un valor cultural «puro», de acuerdo con una o más de las escalas antes propuestas, y tener además un valor económico como activo, derivado de su contenido físico y cultural. El valor de activo de otras formas de capital cultural tangible se puede interpretar de manera similar, aunque la significación de los elementos quizás difiera. Obras de arte como las pinturas, por ejemplo, derivan buena parte de su valor económico de su contenido cultural, ya que su valor puramente físico (un trozo de lienzo, unos trozos de madera) probablemente sea insignificante. Similares observaciones se pueden hacer del valor cultural y económico del flujo de bienes y servicios proporcionado por los activos de capital cultural tangible.

El capital cultural intangible, por su parte, presenta una relación diferente entre valor cultural y valor económico. Las existencias de música y literatura, por ejemplo, o las existencias de tradiciones y creencias culturales, o de idiomas, tienen un immenseo valor cultural, pero carecen de valor económico, ya que no se pueden negociar como activos, excepto en la medida en que se pueden comprar y vender los derechos a futuras rentas (p. ej., derechos de autor musicales o literarios). Más bien, son los flujos de servicios a los que estas existencias dan lugar los que producen el valor cultural y económico de los activos. En cualquier caso, parte del valor económico de dichos flujos existe en términos puramente físicos o mecánicos, en forma de bienes demandados por razones puramente económicas: la función utilitaria del lenguaje, por ejemplo, o el uso de la música de ambiente en vestíbulos y ascensores de hotel. Pero, de nuevo, el valor económico del flujo de servicios de estos activos culturales es probable que aumente, en la mayoría de sus usos, como resultado de su importancia cultural.

Estas consecuencias sugieren que, dado que el valor cultural y el económico están independientemente determinados, pero que uno influye sobre el otro, es probable que una clasificación de las valoraciones individuales y colectivas de los activos de capital cultural (o del flujo de servicios que proporcionan) según su valor cultural o económico respectivamente presente órdenes de preferencia similares pero en absoluto idénticos. En otras palabras, como señalamos antes, es probable que haya una correlación entre el valor cultural de los artículos de capital cultural y su valor económico, pero la relación no será en absoluto perfecta⁶.

Otros usos de la expresión «capital cultural»

En la jerga popular, el contexto más probable en el que se utilizaría la expresión «capital cultural» sería con referencia a las reivindicaciones de diversas ciudades a la preeminencia en una categoría cultural general o específica. Así, Florencia se considera la capital cultural de la Toscana, y quizá incluso de toda Italia, mientras que Londres o Nueva York podrían competir por el título de capital cultural del mundo respecto, por ejemplo, al teatro, etc. Pero en su uso especializado podemos observar que la expresión se ha utilizado, con más o menos grado de rigor, en diferentes disciplinas. Como se ha señalado en la introducción a este capítulo, el uso más establecido es probablemente en sociología y en los estudios culturales, basándose en Pierre Bourdieu, quien considera que los individuos

⁶ El sentido de la causalidad sugerida aquí va del valor cultural al económico; es decir, a los artículos de mayor importancia cultural se les adjudicará una mayor valoración económica. Se puede señalar, sin embargo, que Veblen (1973) propuso la posibilidad de que se produjese una causalidad inversa; es decir, que algunas personas juzgasen la importancia cultural de un artículo de acuerdo con su precio, de forma que un precio más elevado fuese indicador de un mayor valor estético.

poseen capital cultural si han adquirido competencia en la cultura de alto nivel de la sociedad. Según Bourdieu, este tipo de capital adquiere tres formas: un estado *personificado*: es decir, una disposición duradera de la mente y el cuerpo del individuo; un estado *objetificado*, cuando el capital social se convierte en bienes culturales como «cuadros, libros, diccionarios, instrumentos, máquinas, etc.»⁷; y un estado *institucionalizado*, cuando el capital cultural personalizado se reconoce en forma de, pongamos, una credencial académica. Para Bourdieu, el estado personificado es el más importante. Señala que «la mayoría de las propiedades del capital cultural se pueden deducir del hecho de que, en su estado fundamental, está ligado a la persona y presupone personificación»⁸. Queda así claro que el concepto de capital cultural elaborado por Bourdieu es, en su forma individual, muy cercano, si no idéntico, al de capital humano en economía.

Las ideas de Bourdieu se han extendido a una serie de campos vecinos, tales como la crítica literaria, que ha invocado su concepto de capital cultural para la identificación del «canon» literario. De manera similar, y relacionado con lo anterior, el concepto marxista de producción de mercancías culturales supone una interpretación del capital cultural que se ha extendido a áreas significativas de la sociología y de la economía política. Así, por ejemplo, una perspectiva marxista de las empresas multinacionales considera que crean capital a partir de la cultura⁹. Además, la idea de que la cultura de una sociedad comprende de alguna manera una masa de capital se acepta desde hace tiempo en los estudios antropológicos, como se evidencia, por ejemplo, en los análisis de la mercantilización y valoración del arte «primitivo»¹⁰.

Buena parte de la comprobación empírica del concepto sociológico de capital cultural ha considerado que los impactos agregados de la educación y de la noción de «habito» de Bourdieu afectaban a los resultados económicos y sociales. A este respecto, cuando se invocan las relaciones entre los individuos y los grupos en la sociedad, la idea de capital cultural se asocia con la de capital social, según se ha identificado no solo en la bibliografía de Bourdieu, sino también en la de otros muchos sociólogos, como James Coleman¹¹. Este concepto es un tanto difícil de definir, pero depende esencialmente de la existencia de redes sociales y relaciones de confianza entre los ciudadanos¹². En un celebrado estudio, Robert Putnam demostró de qué forma dicha estructura social ha contribuido al creci-

⁷ Bourdieu (1986, pág. 243).

⁸ Bourdieu (1986, pág. 244).

⁹ Sobre un tratamiento del canon literario como capital cultural, véase Guillory (1993); sobre las multinacionales y la cultura, véase Ryan (1992).

¹⁰ Tal y como analiza Steiner (1994), por ejemplo, en relación con el comercio del arte de Costa de Marfil.

¹¹ Véase Coleman (1988).

¹² Se puede encontrar un estudio sobre los problemas de definición en Serageldin y Grootaert (2000).

miento económico en partes de la Italia rural¹³. Aunque está claro que los fenómenos abarcados por la idea de capital social son suficientemente reales, y afectan al comportamiento económico de maneras detectables, hay cierta duda respecto a si el capital social debería considerarse una forma de capital o algo diferente. Elinor Ostrom señala diferencias clave entre el capital físico y el capital social: a saber, que este no se desgasta por el uso sino por la falta de uso, es difícil de ver y medir, y no se puede construir fácilmente mediante una intervención deliberada¹⁴. Considera que el capital social es un complemento indispensable del capital físico y humano. Economistas como Kenneth Arrow y Robert Solow, por otra parte, consideran que este tipo de diferencias indican que el capital social no es realmente un capital; Arrow sugiere el abandono de la metáfora de capital en ese contexto, en parte basándose en que el capital social no supone el sacrificio deliberado de un beneficio presente o futuro¹⁵.

Finalmente, tanto el concepto de capital cultural de Bourdieu como al menos algunas interpretaciones del capital social hacen referencia a características de los individuos, y como tales, se acercan a la idea de capital humano utilizada en economía. Así, por ejemplo, cuando Richard Zweigenhaft examina la influencia del capital cultural y social sobre los resultados obtenidos por los titulados en Harvard, utilizando la expresión «capital cultural» para hacer referencia a diversas formas de conocimiento y destrezas, y «capital social» para referirse al conocimiento de la gente adecuada, la formación de redes, etc., el paralelo con el capital humano es casi completo¹⁶. No obstante, dada la estrecha conexión entre el capital cultural identificado por la sociología y el capital humano tal y como lo entienden los economistas, es útil preguntar si las conexiones se dan también al revés: es decir, en qué medida los economistas han considerado que el capital humano abarca la cultura. A veces, las definiciones de capital humano dentro de la economía incluyen explícitamente la cultura como uno de sus componentes. Así, por ejemplo, para Robert Costanza y Herman Daly, el capital humano está constituido por «las existencias de educación, destrezas, cultura y conocimiento almacenadas en los propios seres humanos»¹⁷. Algunos economistas han ampliado explícitamente el capital humano para incluir la cultura en la búsqueda de explicaciones empíricas de diversos fenómenos. Por ejemplo, al examinar los diferen-

¹³ Véase Putnam *et al.* (1993); Helliwell y Putnam (2000).

¹⁴ Ostrom (1995, 2000, pág. 179).

¹⁵ Véase Arrow (2000, pág. 4); Solow (2000).

¹⁶ Véase Zweigenhaft (1993); Borocz y Southworth (1996) proporciona otro ejemplo. En el libro de Gary Becker (1996), las ideas sobre las relaciones sociales, el establecimiento de redes, etc., se amplían en un contexto de capital humano. Becker no hace referencia a Bourdieu en este volumen, aunque se sabe que él y Bourdieu han discutido informalmente las similitudes entre sus respectivos conceptos de capital humano y capital cultural. Más información sobre estos temas en Mahar *et al.* (1990); Robbins (1991, pág. 154).

¹⁷ Costanza y Daly (1992, pág. 38, cursiva añadida).

ciales de salarios entre trabajadores inmigrantes y nativos en los mercados de trabajo de Estados Unidos, algunos escritores han atribuido a la «cultura» la inexplicada disparidad de ingresos que se mantiene después de haber tenido en cuenta las variables de capital humano habituales. Al revisar algunos de estos estudios, sin embargo, Stephen Woodbury concluye que incluir la cultura de esta forma en el marco del capital humano vacía la teoría de contenido empírico, porque no es posible hacer una evaluación independiente de la «cultura»¹⁸.

Finalmente, en nuestra breve revisión de los usos existentes para la expresión «capital cultural», analizamos la proposición planteada por Fikret Berkes y Carl Folke. Estos autores consideran las relaciones entre capital físico y capital natural desde una perspectiva de sistemas, y sostienen que se requiere una «tercera dimensión» para explicar las formas en que se puede utilizar el capital natural para crear capital físico¹⁹. Berkes y Folke utilizan el término «capital cultural» para referirse a la capacidad adaptativa de las poblaciones humanas que les permite enfrentarse al entorno natural y modificarlo. El concepto tiene matices morales, éticos y religiosos. A pesar de que el artículo no hace referencia al capital humano como tal, parecería que la idea que los autores tienen del capital cultural guarda al menos cierto parecido con este fenómeno, dado que se relaciona con características innatas y/o adquiridas de los seres humanos, las cuales afectan a sus capacidades productivas desde los puntos de vista cualitativo y cuantitativo. Dada la especificidad del uso que Berkes y Folke hacen del término capital cultural, referido exclusivamente a la relación de la humanidad con el entorno natural, es quizás inoportuno que no acepten por el contrario su terminología alternativa de «capital adaptativo», aun cuando fuese menos adecuado para la perspectiva de sistemas desde la que escribían. Al final, parecería preferible conceder al término «cultural» un ámbito un tanto más amplio.

Paralelos entre capital cultural y capital natural

La definición de capital cultural tiene mucho en común con la de capital natural en una fase similar de su desarrollo. Observemos brevemente la evolución de dicha definición en la bibliografía de la economía ecológica.

Los orígenes de la consideración del entorno como capital datan de economistas políticos del siglo XIX como David Ricardo y Thomas Malthus, a quienes interesaba la contribución del terreno agrícola a la producción de bienes y servicios en la economía. Pero la formulación contemporánea del concepto de capital natural para describir «los dones gratuitos de la naturaleza» data de finales de la década de 1980 y de la emergencia de la subdisciplina de economía ecológica durante la de 1990. En la actua-

¹⁸ Véase Woodbury (1993); un ejemplo de estudio de diferenciales de salarios en el que se analizan las diferencias culturales es el de Chiswick (1983).

¹⁹ Véase Berkes y Folke (1992).

lidad se acepta de manera general que los elementos del capital natural comprenden cuatro componentes²⁰: (i) los recursos naturales renovables, como las existencias pesqueras y forestales; (ii) los recursos no renovables, como el petróleo y los depósitos minerales; (iii) los ecosistemas que sostienen y mantienen la calidad del suelo, el aire y el agua; y (iv) el mantenimiento de una amplia biblioteca genética, conocida como biodiversidad. Dentro de estos conceptos podemos distinguir entre las *existencias* de capital natural (los bancos de peces y los bosques, los depósitos minerales, etc.) y el *flujo* de servicios ambientales que proporcionan (la recolección de pescado y madera, el reciclado de materiales de desecho, el control de la erosión, los servicios estéticos del paisaje, etc.). En algunas formulaciones se hace referencia al flujo de servicios como «renta natural», reflejando la distinción entre capital y renta establecida a principios del siglo XX por Irving Fisher²¹.

Los paralelos entre capital natural y cultural comienzan ahora a tomar forma. Se puede considerar que el capital cultural tangible heredado del pasado tiene algo en común con los recursos naturales, que también nos han sido legados; los recursos naturales proceden de la bondad de la naturaleza, el capital cultural ha surgido de las actividades creativas de la especie humana. Ambos impone un deber de cuidado a la presente generación; más adelante se tratará la esencia del problema de la sostenibilidad. Se puede ver además una similitud entre la función de los ecosistemas naturales de sostener y mantener el «equilibrio natural» y la función de lo que se podría denominar «ecosistemas culturales» para sostener y mantener la vida cultural y la vitalidad de la civilización humana. Finalmente, la noción de diversidad, tan importante en el mundo natural, tiene un papel incluso más significativo en los sistemas culturales. Una característica de la mayoría de los bienes culturales es que son únicos; todas las obras de arte originales, por ejemplo, son diferenciables de otras, todos los edificios y emplazamientos históricos son individualmente identificables. Así, la diversidad cultural es quizás incluso más trascendental que la diversidad en la naturaleza.

A parte del asunto de la sostenibilidad, el debate sobre el capital natural suscita dos cuestiones importantes y pertinentes en el contexto cultural. La primera hace referencia a la valoración de las existencias de capital. En la teoría del capital natural, la cuestión de la valoración ha sido motivo de considerable controversia. Un reciente intento de cuantificar el capital natural mundial atrajo muchas críticas de comentaristas que objetaban una supuesta doble contabilidad y el precio aparentemente infinito adjudicado a diversos artículos²². Aun así, el ejercicio fue fructífero, al menos

²⁰ Véanse El Serafy (1991); Costanza y Daly (1992); Folke *et al.* (1994); Barbier (1998, págs. 65-95).

²¹ Véase Fisher (1927, págs. 51 y ss.).

²² El ejercicio lo llevaron a cabo Costanza *et al.* (1997); sobre las críticas al respecto, véanse El Serafy (1998) y Toman (1998).

porque centraba la atención en la dificultad de «poner precio a lo imponderable». De manera similar, es probable que los esfuerzos por valorar las existencias de capital cultural estén plagados de peligros, multiplicados por el hecho de que no solo será necesario buscar una medida económica, sino también alguna forma de valoración cultural.

La segunda cuestión atañe a la relación entre las diferentes formas de capital, y la medida en la que una es sustituible por otra. En el debate sobre el capital natural se ha dedicado gran atención a las posibilidades de sustituir capital natural por capital físico. Esencialmente, el argumento es que si el capital realizado por los humanos puede producir los mismos bienes y servicios que el capital natural, entonces no necesitamos preocuparnos tanto por mantener los niveles de capital natural en el futuro (p. ej., conservar las existencias de recursos limitados), dado que se pueden sustituir por capital físico. Las posturas adoptadas en este debate abarcan desde la sostenibilidad cero en un extremo hasta la sostenibilidad completa en el otro. La opinión general probable es que aunque algunos aspectos de los servicios proporcionados por el capital natural quizás se puedan reemplazar por capital manufacturado, hay otros que no²³. En el caso del capital cultural, es fácil imaginar la provisión de muchas de las funciones *económicas* de los activos culturales mediante la sustitución por capital físico: los servicios de refugio, instalación, etc., proporcionados por un edificio histórico podrían muy bien ser proporcionados por otra estructura sin contenido cultural. Sin embargo, dado que, por definición, el capital cultural se distingue del capital físico en que representa y produce valor *cultural*, sería de esperar una sustituibilidad cero entre el capital cultural y el capital físico respecto a su producto cultural²⁴.

Sostenibilidad y capital cultural

Observar la cultura como capital invita a la consideración de los aspectos a largo plazo, es decir, dinámicos, evolutivos, intertemporales e intergeneracionales de la cultura, su oferta y demanda, su producción y consumo. Un marco teórico para dicha perspectiva lo proporciona el concepto de sostenibilidad, un término que se utiliza con más frecuencia en el contexto del medio ambiente, donde la palabra «sostenible» se asocia generalmente con la de «desarrollo». La expresión *desarrollo sostenible* casa las ideas de desarrollo *económico* sostenible, que hace referencia al desarrollo que no se va a hacer más lento o desaparecer sino que, de alguna manera, se perpetuará a sí mismo, y de sostenibilidad *ecológica*, que hace referencia a la conservación y mejora de una serie de valores ambientales a través del

²³ Se puede encontrar un análisis sobre la sustitución entre el capital natural y otros capitales en Kaufmann (1995).

²⁴ Nótese que se podrían sugerir algunos contraejemplos: por ejemplo, aquellos en los que un edificio histórico es reemplazado por otro que en principio tiene poco o ningún valor cultural pero que, por una u otra razón, adquiere categoría cultural con el tiempo.

mantenimiento de los ecosistemas del mundo natural. La mayor parte de lo pensado y escrito sobre el desarrollo sostenible durante la pasada década reconoce su deuda, explícita e implícitamente, con la definición de la expresión ofrecida por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo («la Comisión Brundtland»), que especificaba que el desarrollo sostenible era «un desarrollo que cubre las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de futuras generaciones para cubrir sus propias necesidades»²⁵. Así, un elemento clave de la sostenibilidad es la cuestión de las transferencias intergeneracionales y la toma de decisiones que las rodean.

Examinaremos más de cerca la relación entre la cultura y el desarrollo sostenible como tal en el capítulo 4. Aquí nuestra tarea es considerar si la noción de sostenibilidad nos puede proporcionar un medio para ampliar nuestra comprensión del capital cultural. El objetivo se enunciaria como sigue. El capital cultural es una fuente de bienes y servicios culturales que proporcionan beneficios ahora y en el futuro. Como individuos o como sociedad, podemos permitir que el capital cultural se deteriore con el tiempo, mantenerlo o aumentarlo; en resumen, podemos *gestionarlo* de una forma adaptada a nuestro propósito individual o colectivo. ¿Qué principios deberían guiar nuestras decisiones de gestión? Al articular con mayor precisión lo que supone la sostenibilidad aplicada a la cultura, emerge tal conjunto de principios. Lo hacemos en este capítulo respecto al capital cultural definido en su forma más general, relativa a las definiciones de cultura en sus sentidos constitutivo y funcional; en el capítulo 5 volvemos a estos principios y los aplicamos específicamente a la evaluación de los proyectos de patrimonio cultural.

Determinamos seis principios, dimensiones o criterios que definen la sostenibilidad aplicada al capital cultural:

Bienestar material e inmaterial

El flujo de bienes y servicios culturales producidos a partir del capital cultural proporciona beneficios materiales e inmateriales a las personas en cuanto individuos y miembros de la sociedad. Un medio de determinar el valor de esos beneficios lo proporciona la especificación del valor económico y el valor cultural como sus componentes conjuntos. El primer criterio para juzgar la sostenibilidad, por lo tanto, es la producción de beneficios *materiales*, en forma de utilidad directa para los consumidores, derivados de estas fuentes de valor económico y cultural. Además, podríamos también determinar una clase más general de beneficios *inmateriales* que fluyen del capital cultural, los beneficios más amplios para el bien público, acumulados para el colectivo como resultado del capital cultural, que podrían resumirse como mejoras de la calidad de vida a las que da lugar la cultu-

²⁵ Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo (1987, pág. 43).

ra. Volveremos con más detalle a la naturaleza de estos beneficios en el capítulo 5.

Equidad intergeneracional y eficacia dinámica

La expresión *equidad intergeneracional o justicia distributiva intertemporal* se usa para hacer referencia a la equidad en la distribución del bienestar, la utilidad o los recursos entre generaciones. Aunque los principios de equidad intergeneracional se pueden aplicar a las relaciones entre cualquier serie de generaciones en cualquier momento, el interés práctico se ha centrado, como es comprensible, en la preocupación de los que viven hoy por el bienestar de las futuras generaciones. La equidad intergeneracional se puede considerar en relación con el capital cultural, porque las existencias de este es lo que hemos heredado de nuestros antepasados y lo que nosotros legamos a las generaciones futuras. Las cuestiones de equidad intertemporal surgen en relación con el acceso a dicho capital y a los productos de dicho capital. La equidad del acceso al capital cultural se puede analizar de la misma forma que la equidad en la distribución intergeneracional de los beneficios de cualquier otro tipo de capital.

En economía, la equidad intergeneracional se define con referencia al mantenimiento de un nivel igual de bienestar o utilidad entre generaciones, expresado en el consumo per cápita, o en la dotación de recursos o existencias de capital. *Prima facie*, por lo tanto, la cuestión de la equidad intergeneracional es un problema clásico de asignación intertemporal, es decir, una elección entre el consumo presente y el consumo futuro. Catalogar este como un problema que implica justicia o igualdad hace que algunos economistas se sientan incómodos, debido a que no desean emitir juicios de valor en nombre de otros; dicha indecisión deriva de una consideración de la ciencia económica (especialmente la neoclásica) como una ciencia objetiva o libre de valoración. Por lo tanto, algunos economistas han considerado la asignación intertemporal como una cuestión de asignación de recursos más que de equidad²⁶, que requiere la maximización del valor actual neto de los beneficios que los recursos generan. En una serie de artículos, John Hartwick y Robert Solow han demostrado independientemente que si los ingresos netos o la renta derivados de los recursos naturales se pueden invertir de alguna manera, es posible alcanzar sendas de crecimiento eficaz para una economía. David Pearce y Giles Atkinson avanzan en esta propuesta estableciendo una prueba de sostenibilidad para una economía que requiere que las existencias totales de capital (físico más natural) se mantengan constantes a lo largo del tiempo²⁷.

²⁶ Así, Solow (1986, pág. 142) sugiere que «si la capacidad productiva debe transmitirse de una generación a otra en forma de depósitos minerales, bienes de equipo o conocimiento tecnológico, es más una cuestión de eficacia que de equidad».

²⁷ Véanse Solow (1974, 1986); Hartwick (1977, 1978a, 1978b); Pearce y Atkinson (1993).

Sin embargo, formular de ese modo el problema de la asignación intergeneracional de recursos presenta dificultades, en especial la propia elección de tasa de descuento para aplicar a las futuras corrientes de beneficios netos. Incluso resolviendo los problemas conceptuales sobre si la tasa es un indicador de preferencia de tiempo o de coste de oportunidades, la determinación de una única cifra para encapsular los complejos procesos involucrados es algo de un orden elevado. Además, si los proyectos tienen una vida duradera, con beneficios en el futuro lejano, el uso de una tasa constante de descuento será inadecuado, y quizás sea preferible utilizar una tasa de descuento que decline con el tiempo para dar mayor peso a efectos más distantes²⁸. Pero, lo que es más importante, se puede alegar que considerar la asignación intertemporal de recursos exclusivamente como una cuestión de eficiencia no elimina por completo el asunto de la equidad. Por ejemplo, cualquier tasa de descuento positiva, por muy baja que sea, significará que algunos beneficios futuros se reducirán efectivamente a cero, dando inevitablemente lo que muchos consideran, desde el punto de vista ético, un peso indebido a las preferencias de la generación actual. De esa forma, hay una cuestión inevitable en relación con la justicia de los resultados alternativos imposible de abordar con un análisis que sólo busque la eficiencia.

Hay varias formas de enfocar la base ética de los juicios intergeneracionales. Un punto de vista utilitario podría buscar la maximización de la utilidad social total, donde las posturas éticas de los individuos se reflejan en la medida de su propio bienestar; en tal caso, admitir el altruismo, la demanda desinteresada, el legado de valores y otras variables de ese estilo en las funciones de utilidad individual permitiría que el interés propio de las personas que viven hoy en día incorporase su interés por el bienestar de generaciones posteriores. Alternativamente, se podría proponer, siguiendo a John Rawls, un enfoque contractual, en el que a los miembros de las futuras generaciones se les da igual peso en la «posición original» de Rawls: es decir, el punto de ventaja desde el que se observa la elección de una función de bienestar social²⁹. No obstante, a pesar del atractivo teórico de estos tipos de paradigmas, apenas proporcionan normas de decisión operativas para guiar la elección social cuando surgen los problemas de equidad intergeneracional.

La discusión anterior se ha enmarcado en términos de las cuestiones intergeneracionales en el tratamiento de los recursos naturales. ¿Cómo resultan esas cuestiones cuando se aplican al capital cultural? Para empezar, podemos señalar que tanto los modelos de Hartwick-Solow como de Pearce-Atkinson suponen la perfecta sustituibilidad entre el capital fisi-

²⁸ En cuanto al análisis del descuento variable, véanse Harvey (1994); Weitzman (1998).

²⁹ Véase Rawls (1972); acerca del tratamiento de las generaciones futuras en este contexto, véanse Page (1977, págs. 200-206) y Becker (1982).

co y el natural. Sin embargo, en lo que se refiere al capital cultural, esta suposición no es válida, porque por definición solo el capital cultural puede dar lugar a valor cultural, como ya se ha señalado antes. De hecho, dado que la diferencia básica entre el cultural y otras formas de capital está en su generación de valor cultural además de valor económico, la aplicación de los criterios de eficacia a las decisiones de inversión intertemporal en capital cultural será incompleta si se tiene en cuenta solo la generación de valor económico. Una consideración adecuada de dichas decisiones suscita la perspectiva de una evaluación dual de los beneficios de corriente de tiempo, en la que se tengan en cuenta los beneficios económicos y culturales, y quizás se adopten evaluaciones paralelas de coste-beneficio, expresadas por una parte en los términos económicos familiares, y por la otra en el terreno mucho menos sencillo de la valoración cultural.

El tema intergeneracional como cuestión de equidad más que de eficacia tiene las mismas resonancias cuando se aplica al capital cultural que cuando se hace en el contexto de los recursos naturales. Está relacionado con la obligación ética o moral que la presente generación podría asumir en nombre del futuro. Desde el punto de vista cultural, esto significa garantizar que a las futuras generaciones no se les niega el acceso a los recursos naturales y no se les priva de los sostenes culturales de su vida económica, social y cultural, como resultado de acciones miopes o egoístas de quienes viven hoy.

Equidad intrageneracional

Este principio defiende los derechos de la generación actual a un acceso justo a los recursos culturales y a los beneficios que manan del capital cultural, observados entre clases sociales, grupos de renta, categorías de localización, etc. Las ideas de equidad o justicia, por supuesto, desempeñan un papel importante en la política económica y social general, aunque en años recientes han quedado ensombrecidas como resultado de las preocupaciones políticas por la eficiencia económica. De hecho, se puede sugerir que, en el campo cultural, cuestiones como la distribución de los recursos naturales, el acceso a la participación cultural, la provisión de servicios culturales para grupos minoritarios o desfavorecidos, etc., son aspectos de la equidad o la justicia en la conducta de la vida cultural que se pueden dejar de lado en el intento de alcanzar resultados eficientes. El principio de equidad intrageneracional, por lo tanto, requiere que se preste atención a estas cuestiones, si es que queremos alcanzar un uso sostenible de los recursos culturales.

Mantenimiento de la diversidad

Hemos señalado ya que, al igual que la biodiversidad se considera significativa en el mundo natural, así también la diversidad cultural es importante para mantener los sistemas culturales. La diversidad de ideas, creencias,

tradiciones y valores produce un flujo de servicios culturales bastante diferente de los servicios proporcionados por los componentes individuales. La diversidad es un atributo importante del capital cultural, especialmente porque tiene la capacidad de producir nueva formación de capital. Por ejemplo, en la medida en que las obras creativas están inspiradas en las existencias de recursos actuales, una mayor diversidad de recursos conducirá a la creación de obras artísticas más variadas y culturalmente valiosas en el futuro³⁰.

Principio de precaución

Como propuesta general, el principio de precaución establece que las decisiones que puedan conducir a un cambio irreversible deben enfocarse con extrema precaución y desde una posición fuertemente reacia al riesgo, debido a que las consecuencias de dichas decisiones son imponderables. En el mundo natural, este principio se invoca respecto a decisiones que podrían tener como resultado, por ejemplo, la extinción de especies. De forma similar, la destrucción de un artículo de capital cultural puede ser un caso de pérdida irreversible si el artículo es único e irremplazable; en dicho caso, sería adecuado aplicar el principio de precaución si la obra se considera de suficiente valor para ello. El principio no establece que *muca* se tomen decisiones irrevocables respecto al capital cultural, sino más bien que es apropiado poner mayor cuidado en casos en los que se produce una irreversibilidad, teniendo en cuenta los demás principios de sostenibilidad que ayudan a determinar la decisión.

Mantenimiento de los sistemas culturales y reconocimiento de la interdependencia

Un principio de sostenibilidad englobador es la proposición de que ninguna parte del sistema es independiente de las demás. A este respecto, se puede sugerir que el capital cultural presenta una contribución a la sostenibilidad a largo plazo similar en principio a la del capital natural. En la actualidad es bien sabido que los ecosistemas naturales son esenciales para soportar la economía real, y que el descuido del capital natural debido al uso excesivo de los recursos limitados o a la explotación insostenible de las reservas de capital renovable puede hacer que dichos sistemas se vengan abajo, con la consecuente pérdida de bienestar y producto económico. Una proposición paralela se puede plantear respecto al capital cultural. Como veremos más detalladamente en posteriores capítulos, cada vez está más claro que los «ecosistemas» culturales ayudan al funcionamiento de

³⁰ Nótese que Lian y Oneal (1997) no muestran ninguna relación significativa entre la diversidad cultural y los resultados económicos en un estudio entre naciones; sin embargo, la medida que utilizan para la diversidad es de un ámbito muy limitado.

la economía real, afectando a la manera en que las personas toman sus decisiones. El descuido del capital cultural, permitiendo que el patrimonio se deteriore, no apoyando los valores culturales que proporcionan a las personas un sentimiento de identidad y no adoptando la inversión necesaria para mantener y aumentar las existencias de capital cultural tangible e intangible, pondrá igualmente en peligro los sistemas culturales y puede hacer que se hundan, con la consecuente pérdida de bienestar y producto económico. Así, este último principio reúne, en esencia, todo el concepto de sostenibilidad cuando se aplica al capital cultural, proporcionando un marco general en el que se pueden ver funcionar los otros principios más específicos.

Conclusiones

Este capítulo ha propuesto la idea del capital cultural como especie de principio organizador fundamental para conceptualizar los fenómenos culturales en términos reconocibles tanto por el discurso económico como por el cultural. Hemos enumerado algunas de las características del capital cultural que serán útiles a efectos analíticos, y a continuación hemos investigado la aplicación de las nociones de sostenibilidad al capital cultural, y para identificar sus diversas manifestaciones, obteniendo una serie de principios o criterios por los que se podrían juzgar las características del capital cultural.

A partir de aquí, hay una serie de formas en las que se podrían aplicar los conceptos de capital cultural y sostenibilidad. En los dos próximos capítulos tomaremos dos de dichas sendas. En primer lugar, en el capítulo 4 consideraremos el papel de la cultura en el desarrollo económico. Dado que la noción de desarrollo sostenible impregna buena parte del pensamiento contemporáneo sobre el crecimiento, el cambio estructural y el progreso social en el mundo en desarrollo, no es sorprendente que la dimensión cultural de estos procesos se pueda centrar mediante el uso del mismo enfoque de sostenibilidad. En segundo lugar, la cuestión del patrimonio cultural proporciona una aplicación específica obvia de las ideas de capital cultural y de los principios de sostenibilidad. Los proyectos de patrimonio están comenzando ya a ser evaluados como propuestas de inversión en las que se pueden utilizar los procedimientos de evaluación aplicados en otros terrenos económicos. Observaremos estas perspectivas y dificultades al tratar el patrimonio como capital cultural sostenible en el capítulo 5.

CAPÍTULO 4

La cultura en el desarrollo económico

A los dedicados expertos en el desarrollo, preocupados por alimentar a los hambrientos y erradicar la pobreza, les impacienta a menudo lo que consideran centrarse prematuramente en la cultura en un mundo de múltiples privaciones materiales. ¿Cómo puede uno (argumentan) hablar de cultura [...] mientras la gente sucumbe al hambre o a la desnutrición o a enfermedades fácilmente prevenibles? Las razones de esta crítica no se pueden rechazar, pero una concepción del progreso artificialmente separatista —y efectista— es irreal e insostenible. Ni siquiera los economistas pueden trabajar, como señaló Adam Smith, sin comprender el papel de los «sentimientos morales», y la nota de Bertolt Brecht sobre el cinismo en su *Ópera de cuatro cuartas*, «primero la comida, después la moral», es más una declaración de desesperación que de una prioridad recomendada.

(AMARTYA SEN, *Culture, Freedom and Independence*, 1998¹)

Introducción

Es un hecho llamativo el que una de las principales revistas económicas especializadas en los problemas económicos de los países en desarrollo lleve el título de *Economic Development and Cultural Change* [Desarrollo económico y cambio cultural]. Pocos de los artículos publicados en esta revista tratan directamente de la cultura como tal. Sin embargo, el propio título reconoce que en algún sentido fundamental la cultura, independientemente de cómo se interprete, subyace al proceso de desarrollo y tendrá relaciones importantes con el comportamiento económico de los países pobres. La implicación es que las estrategias para aliviar la pobreza en el Tercer Mundo y promover el avance económico deberán tener en cuen-

¹ La cita es de Sen (1998b, pág. 317).

ta los procesos de cambio cultural que pueden ser indispensables para su éxito o su fracaso.

En el análisis del progreso económico en el mundo *industrializado*, sin embargo, apenas se reconoce que la cultura influya sobre el rendimiento económico o lo condicione. El crecimiento económico, medido en función del aumento de los niveles de vida per cápita, sigue siendo básico en el objetivo de política económica de todos los países industrializados. Pero el proceso de crecimiento tal y como se establece en el análisis económico contemporáneo se ha interpretado exclusivamente siguiendo variables económicas². Esto puede ser debido en parte a la suposición de que estas variables pueden captar cualquier influencia cultural importante para el crecimiento económico, sin necesidad de una mayor elaboración específica acerca de cuáles son esas influencias. Así, por ejemplo, se puede pensar que la inclusión del capital humano como variable explicativa en los modelos de crecimiento económico, permitiendo que el cambio tecnológico sea endogenizado, puede ser suficiente para representar importantes influencias culturales, porque esas influencias se manifestarán como características de los individuos que componen la población activa³. Alternativamente, el olvido de la cultura a la hora de explicar el rendimiento económico quizás refleje simplemente el hecho de que, para los economistas, las variables económicas son lo único que importa; en otras palabras, que un cuadro tan global de las causas y los resultados del crecimiento económico se puede obtener teniendo en cuenta fenómenos como la productividad, la tecnología, la transición industrial, las cuotas de factores, los niveles de inversión, los flujos de capital, etc., que no hace falta nada más. De hecho, esta postura econocéntrica se podría considerar como un nuevo ejemplo de la reificación de la economía a la que se hizo referencia en el capítulo 1, en la que se considera que la economía tiene una vida propia, determinada solo por las fuerzas económicas, y que responde solo a ellas.

Este capítulo considera el papel de la cultura en el proceso de desarrollo económico, tanto en países industrializados como en vías de desarrollo, utilizando el término «cultura» en su sentido constitutivo amplio de formas de vida, más que en el sentido más específico de actividad cultural (volveremos a esta última cuestión en el capítulo 7, donde nos referimos a las in-

² Véase, por ejemplo, la obra pionera de Simon Kuznets (1966), quien demostró la existencia de uniformidades en los patrones de crecimiento económico de diversos países por referencia a una extensa gama de fenómenos. Nótese que Kuznets se refirió brevemente a las características culturales de los diferentes países (homogeneidad racial y lingüística, alfabetización, adopción de valores occidentales) que analizó como «otros aspectos» de las características no económicas de los países subdesarrollados (1966, págs. 454–460). No obstante, estas variables se consideraron de menor significación y el mayor hincapié se hizo en los fenómenos económicos.

³ Sobre el establecimiento de dichos modelos, véanse Lucas (1988); Becker *et al.* (1990); Romer (1994); Barro y Sala-i-Martin (1995).

dustrias culturales). La influencia de la cultura en el rendimiento económico se considera primero mediante la revisión de una pequeña cantidad de obras que intentan introducir los factores culturales en una explicación del crecimiento y el declive relativos de diferentes economías. Después analizamos esfuerzos recientes por meditar más a fondo cuáles son los elementos constitutivos de la idea de desarrollo humano, esfuerzos que introducirán directamente el proceso de desarrollo en un medio cultural, y que tienen ciertas implicaciones respecto a cómo se podría reinterpretar la política económica en un entorno de desarrollo. Finalmente, este capítulo estudia de nuevo la cuestión de la sostenibilidad, dado que el desarrollo sostenible se ha convertido en el concepto clave en el mundo operativo de la ayuda al desarrollo. ¿Cómo encaja la cultura en dicho cuadro?

La cultura en el rendimiento económico

Si aceptamos la definición amplia de cultura planteada en el capítulo 1 —que la cultura se puede contemplar como un conjunto de valores, creencias, tradiciones, costumbres, etc., que sirven para identificar y mantener unido a un grupo—, no es difícil proponer que la cultura afectará a la manera en la que actúan y piensan los individuos del grupo, y tendrá también un efecto significativo en la forma en que se comporta el grupo como todo. Dicha proposición se puede plantear para un grupo pequeño como una empresa, en el que la identidad de grupo se construye alrededor de un espíritu corporativo, y para un grupo grande como una nación, en el que los valores compartidos pueden incluir las creencias religiosas, las costumbres sociales, las tradiciones heredadas y demás. En ambos casos, se podría enunciar una versión económica de esta proposición atendiendo a las formas en que la identidad y los valores del grupo modelan los patrones de preferencia y, por lo tanto, su comportamiento económico.

De esa forma, es posible sugerir que la cultura puede afectar a los resultados económicos del grupo en tres cuestiones generales. En primer lugar, la cultura afecta quizás a la *eficacia* económica, a través de la promoción de valores compartidos dentro del grupo que condicionan las formas en que los miembros de dicho grupo asumen los procesos de producción económicos. Por ejemplo, si estos valores culturales conducen a una toma de decisiones más eficaz, a una innovación más rápida y variada, y a un comportamiento más adaptativo cuando se enfrenta al cambio, es probable que la productividad económica y el dinamismo del grupo se reflejen finalmente en unos mejores resultados financieros (en el caso de la empresa) o en mayores tasas de crecimiento (en el caso de la economía).

En segundo lugar, la cultura puede afectar a la *equidad*; por ejemplo, inculcando principios morales compartidos de interés por los demás, y por lo tanto favoreciendo el establecimiento de mecanismos por los que se pueda expresar dicho interés. En el caso de la sociedad en conjunto, un aspecto significativo de esto podría ser la equidad intergeneracional, si la obligación moral de asegurar el bienestar de las futuras generaciones es un valor cultural aceptado. En general, el efecto de la cultura en la equidad

se verá en las decisiones de asignación de recursos del grupo dirigidas a obtener resultados equitativos para sus miembros.

En tercer lugar, se puede considerar que la cultura influye en los *objetivos* económicos y sociales que el grupo decide perseguir, o incluso que los determina. En los grupos pequeños, digamos una empresa individual, la cultura empresarial puede ser la de preocuparse por los trabajadores y por sus condiciones de trabajo, y estos valores quizás mitiguen la importancia de la búsqueda de beneficios u otras metas económicas en los objetivos de la empresa. En el ámbito social, los valores culturales pueden sintonizar completamente, digamos, con la búsqueda del progreso material, permitiendo que los criterios de realización macroeconómica se utilicen para distinguir sociedades «con éxito» de sociedades «fracasadas»⁴. Por otra parte, la cultura de otras sociedades puede atemperar la búsqueda de recompensa material a favor de los objetivos no materiales relacionados con diversas calidades de vida, afectando así al ritmo y dirección del crecimiento económico; en tales casos, los criterios que definen el «éxito» o el «fracaso» serán diferentes a los del anterior.

A través de estas tres sendas, el efecto de la cultura sobre el comportamiento individual se reflejará en los resultados colectivos. Así, por ejemplo, a escala agregada, podríamos observar la influencia de la cultura en los resultados macroeconómicos medidos según *indicadores de eficacia* como la tasa de crecimiento del PIB per cápita, las tasas de cambio tecnológico, los niveles de empleo, los índices y direcciones del cambio estructural, etc., y según *indicadores de equidad* tales como los patrones de distribución de la renta, los programas de bienestar social (especialmente el cuidado de los ancianos y los enfermos), la oferta de servicios comunitarios y (reflejando la preocupación por la equidad intergeneracional) la voluntad de establecer programas de inversión pública a largo plazo que quizás no supongan un gran beneficio directo para la actual generación.

¿En qué medida ha llegado la ciencia económica a considerar que el rendimiento económico está mediado por las influencias culturales en las líneas esbozadas más arriba? Mark Casson ha sugerido que:

La economía está haciendo progresos en su aceptación de la cultura. Hace solo unos años, un teórico de la economía afirmaría habitualmente que la cultura carece de relevancia en lo que al rendimiento económico se refiere; todo lo que importa lo explican los precios: los precios reales en mercados externos y los precios contables en los internos. Hoy en día, es más

⁴ Por ejemplo, al considerar el desarrollo histórico del mundo a lo largo del segundo milenio en general, David Landes (1998) caracteriza a las naciones como exitosas o fracasadas, basándose esencialmente en la riqueza y la renta per cápita. Nótese, sin embargo, que dentro de esta forma de ver el mundo Landes reconoce la influencia de la cultura en los resultados económicos: «si algo aprendemos de la historia del desarrollo económico es que la cultura es la que marca toda la diferencia» (1998, pág. 516).

probable que el teórico admita que la cultura es importante, pero alegue que es algo que la economía no puede, o no debería, intentar explicar⁵.

Casson argumenta a continuación que dicho derrotismo es injustificado, y que de hecho el análisis económico puede avanzar en la especificación de las influencias de la cultura sobre el rendimiento económico y en la cuantificación de sus efectos. Su propia obra intenta especificar las variables culturales que afectan a las relaciones interempresariales, tales como la cooperación y la competencia, y a las relaciones intracorporativas, tales como la conducta organizativa, y postular sus efectos sobre los resultados económicos en diferentes escenarios culturales.

No obstante, todavía persiste el escepticismo entre los economistas, especialmente a escala macroeconómica, donde se siguen haciendo conjeturas sobre en qué medida los factores culturales influyen en el rendimiento económico de diferentes países. Por ejemplo, las fuentes del crecimiento japonés tras la guerra, y más recientemente en Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, han sido objeto de amplias discusiones. Es innegable que los factores económicos de estos países han contribuido de manera significativa a su rápido crecimiento, incluida la gestión macroeconómica estable («arreglando lo fundamental»), la promoción de la competencia, una fuerte orientación exportadora, presión por «ponerse al día» en el cambio tecnológico, inversión en capital humano, etc. Aun así, no hay acuerdo entre los economistas sobre en qué medida las políticas dirigidas a la industria y las intervenciones estratégicas del gobierno, que han sido marcadamente contrarias a los preceptos de la ortodoxia neoclásica, han ayudado a promover un avance económico acelerado. Pero como base de todo esto, se puede proponer un papel más fundamental y dominante para la cultura, en el que ciertos principios culturales, derivados en gran medida del confucianismo, han ayudado a crear las condiciones para el éxito económico. Estos factores incluyen la preocupación por el bienestar y la estima mutua del grupo, una ética del trabajo orientada al éxito, la consideración de la importancia de la familia, una creencia en la necesidad de la educación, un respeto por la jerarquía y la autoridad, etc.⁶. Si nos fijamos específicamente en el caso japonés, podemos observar que factores como la religión, las actitudes hacia la familia, las pautas de cooperación dentro de una sociedad culturalmente homogénea y demás han dado forma a las instituciones públicas y empresariales

⁵ Casson (1993, pág. 418).

⁶ La evaluación ortodoxa habitual del «milagro asiático» se emprendió bajo los auspicios del Banco Mundial (1993); respecto a la consideración específicamente de las interpretaciones intervencionistas, véanse Lall (1996) y Masuyama *et al.* (1997). Ilustrativos estudios del contexto cultural de los resultados económicos asiáticos se contienen en Berger (1993); Hsiao (1993); Brook y Luong (1997); Sen (1998a); véanse también Ozawa (1994) y Gray (1996). Opiniones en contra se pueden encontrar en Krugman (1994); Woo-Cumings (1997); Arrow (1998).

de Japón, y a su manera de funcionar; de esta forma, se debe considerar que los cimientos culturales de la sociedad japonesa han impregnado todos los aspectos de la vida económica⁷.

Una dificultad que acucia a la resolución de diversas disputas teóricas sobre el efecto de la cultura en el rendimiento económico es la disponibilidad de datos adecuados para comprobar las diferentes teorías. No obstante, se ha avanzado algo en la reunión e interpretación de información empírica sobre la cultura y la economía. Por ejemplo, la medición de los rasgos culturales pertinentes y su inclusión en modelos de crecimiento económico entre países está comenzando a mostrar más claramente la importancia cuantitativa del contexto cultural en el que tiene lugar la actividad económica. Ronald Inglehart, por ejemplo, introduce en tablas una amplia gama de actitudes individuales hacia la religión, el trabajo, la familia y las cuestiones sociales en gran cantidad de países y las relaciona con su avance económico⁸. En un enfoque alternativo al análisis empírico, Hsin-Huang Michael Hsiao alega que los factores culturales no se deberían interpretar como comportamiento social individual *per se*, sino que deberían considerarse como un conjunto de disposiciones culturales ordenadas e institucionalizadas a escala de una sociedad⁹. Solo a esa escala, sugiere, se puede relacionar el comportamiento cultural con las actividades económicas. En última instancia, sin embargo, independientemente de que el estudio sea micro o macro, neoclásico o institucional, es necesario especificar y medir cuidadosamente las significativas influencias culturales si queremos comprobar adecuadamente las teorías sobre su contribución a los resultados económicos.

La cultura en el desarrollo del Tercer Mundo

Pasemos ahora de cómo influye la cultura en el rendimiento económico a cuestiones más fundamentales sobre qué significa el desarrollo económico y cómo está implicada la cultura, en su papel constitutivo amplio, en ese proceso. La conceptualización del desarrollo económico como mejora de las circunstancias materiales de la población («todo lo necesario y conveniente en la vida», según lo expresó Adam Smith) data de los economistas políticos del siglo XIX en adelante. A mediados del siglo XX, la teoría del desarrollo económico, tal y como lo entendían los economistas, todavía equiparaba crecimiento con progreso material. Así, Simon Kuznets escribió en 1966 que «identificamos el crecimiento económico de las naciones como un aumento sostenido del producto per cápita o por trabajador»¹⁰. Gradualmente, sin embargo, esta perspectiva restringida de lo

⁷ Véase más en Munakata (1993); Di Maggio (1994, págs. 33–34); Fukuyama (1995, págs. 161–193); Hayami (1998, págs. 14–17).

⁸ Véase Inglehart (1990).

⁹ Hsiao (1993, pág. 20).

¹⁰ Kuznets (1966, pág. 1).

que comprende el progreso en el mundo en desarrollo ha sido sustituida por un concepto de desarrollo que refleja una gama más amplia de necesidades de la sociedad, y sus aspiraciones de mejor nivel de vida. El término «desarrollo» en este sentido más general incluye ciertamente una mejora en el bienestar material, pero también cambios en una serie de indicadores sociales, como los niveles nutricionales de la población, la situación sanitaria, los niveles de alfabetización, la participación educativa, los criterios de provisión de servicios públicos o de bienestar y una serie de características inmateriales que caen bajo el encabezamiento de «calidad de vida», incluidos indicadores medioambientales como la calidad del aire y del agua. Además, el hecho de que las simples medidas per cápita, tomadas en una población completa, ocultan desigualdades en la distribución de la renta y de la riqueza, es algo ampliamente reconocido, así como la importancia de la redistribución como elemento del proceso de desarrollo. En general, la teoría del desarrollo utilizada actualmente en economía ha incluido estas interpretaciones más amplias. No obstante, se sigue haciendo hincapié en el progreso material, especialmente de los grupos más pobres, como principal indicador de avance en el mundo en desarrollo.

Dicha perspectiva se racionaliza fácilmente en referencia a las necesidades básicas de alimentos, refugio y vestido de los seres humanos; necesidades de las que se dice que pueden satisfacerse solo mediante la mejora de las circunstancias materiales. Además, se alega que los deseos que las personas tienen de mejorar los diversos aspectos de calidad de vida, incluidas las características inmateriales como servicios medioambientales, solo se pueden garantizar mediante el progreso económico medido en términos materiales. En este paradigma se concede poco o ningún papel a la cultura, ya sea como influencia mediadora en el logro de progreso material o como elemento de la estructura de necesidades y deseos experimentados por las diferentes sociedades. Como resultado, según ha señalado Vernon Ruttan, las consideraciones culturales han sido arrojadas al «inframundo» del pensamiento y la práctica sobre el desarrollo; escribiendo a finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, sugirió que ningún economista del desarrollo aceptaría la proposición de que las variables culturales podrían ser importantes para explicar la evolución política y económica¹¹. Desde entonces, poco parece haber cambiado. Los textos dominantes sobre desarrollo económico no tienen tiempo para la cultura; tomando tres de esos textos más o menos al azar¹², un lector inquisitivo no encuentra ninguna referencia a la cultura en los índices temáticos de ninguno de ellos.

A pesar de esta ortodoxia, sin embargo, hay signos claros de que se está produciendo un cambio en el pensamiento sobre el desarrollo, asociado con un cambio de enfoque a los propios seres humanos como objeto del desarrollo y agentes por los que se produce ese desarrollo. Así, la noción del desarrollo *económico* centrada en las mercancías da lugar a una estra-

¹¹ Ruttan (1988, 1991).

¹² Gillis *et al.* (1996); Ray (1998); Todaro (2000).

tegía de desarrollo *humano* centrada en las personas. Este cambio de objetivo data de finales de la década de 1980, cuando la Estrategia de las Naciones Unidas para el Desarrollo en la década de 1990 adoptó el desarrollo humano como su objetivo clave, y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) instituyó su *Informe sobre el Desarrollo Humano*, editado por primera vez en 1991. Se considera que el objetivo del desarrollo humano es el de expandir las capacidades de las personas para llevar el tipo de vida que deseen. Amartya Sen ha sostenido que, aunque el aumento del producto per cápita puede ampliar dichas capacidades, el interés supremo del desarrollo no debería ser el producto como tal¹³. Keith Griffin ha indicado que el argumento de Sen sugiere que el foco debería centrarse en aumentar

la capacidad de las personas para vivir muchos años, disfrutar de buena salud, tener acceso a las existencias de conocimiento e información mundiales, a participar en la vida cultural de su comunidad, a tener suficientes ingresos para comprar alimentos, vestido y refugio, a participar en las decisiones que afectan directamente a su vida y a su comunidad, etc. Esto es lo que importa: el aumento de las capacidades de las personas; y la mejora de las capacidades, no la ampliación del producto interior (o material), debería ser el objetivo de la política del desarrollo¹⁴.

Una reorientación del pensamiento sobre el desarrollo a partir de estas líneas tiene obvias implicaciones culturales. Las personas, en cuanto objeto y medio del desarrollo, no están aisladas. Interactúan de diversas formas, y el marco en el que se produce esta interacción lo proporciona su cultura: sus creencias, valores, idiomas, tradiciones compartidos, que proporcionan un contexto a su vida diaria. Como ha indicado la Comisión Mundial de Naciones Unidas sobre la Cultura y el Desarrollo (1995), el conceptualizar el desarrollo en función de los seres humanos traslada la cultura desde la periferia del pensamiento económico a un escenario central. En estas circunstancias, las nociones de desarrollo económico, desarrollo humano y desarrollo cultural podrían quedar absorbidas en una teoría más global de transformación del mundo en vías de desarrollo¹⁵.

Queda todavía elaborar la articulación rigurosa de dicha teoría, pero es posible discernir varias características probables de un paradigma del desarrollo emergente en el pensamiento contemporáneo. En primer lugar, es improbable que un nuevo modelo del desarrollo incorpore causalidades estrictamente unidireccionales. Por el contrario, es probable que se resalte la capacidad de interconexión de los elementos del modelo, con influencias que fluyen al mismo tiempo en múltiples direcciones. Así,

¹³ Sen (1990).

¹⁴ Griffin (1996, pág. 233).

¹⁵ Se puede encontrar un estudio sobre la tendencia de los antropólogos contemporáneos a formular una teoría y práctica del desarrollo más globales en Escobar (1995).

por ejemplo, el efecto de las características y las aspiraciones culturales de una sociedad determinada sobre variables económicas tradicionales como el producto por trabajador estará a buen seguro contrarrestado por un análisis de la influencia de la productividad de los trabajadores en el cambio de los valores. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, se reconocerá que ni la cultura ni la economía son algo estático, sino que ambas están en continuo cambio, de forma que las relaciones entre las variables son procesos dinámicos más que constantes fijas. En tercer lugar, ningún modelo de desarrollo único será apropiado para todas las circunstancias, sino que las diferencias entre las trayectorias de desarrollo seguidas por los diversos países que han producido diferentes situaciones económicas, sociales, culturales e institucionales, determinarán cuáles deberán ser las prescripciones para el desarrollo en cada caso particular¹⁶. En cuarto lugar, es probable que el nuevo paradigma considere el pluralismo, no la uniformidad, como un componente esencial, en especial el reconocimiento de que el desarrollo humano comienza en el ámbito local, donde la diversidad dentro de las comunidades y entre comunidades es una manifestación vital de la existencia humana civilizada. Por último, un concomitante del pluralismo es la libertad cultural, tanto la libertad colectiva de las sociedades para elegir qué tipo de desarrollo desean como los derechos individuales que son elementos centrales de la idea de una sociedad libre. Estas libertades presuponen una estructura institucional, establecida por el acuerdo colectivo y que funciona mediante el Estado y la sociedad civil, que proporciona las garantías de que dichas libertades se van a respetar. Así, también es probable que la atención a las disposiciones institucionales ocupe un lugar prominente en este modelo del desarrollo¹⁷.

Dentro de dicho marco general del desarrollo, podemos sugerir, como antes, que un medio de unir los intereses económicos y los culturales es volver a la noción básica de creación de valor, en la que la generación de valor cultural y económico se puede distinguir como resultado de un proceso de desarrollo que equilibra el deseo de bienes y servicios materiales con las necesidades y aspiraciones más profundas que los seres humanos tienen de reconocimiento, expresión y satisfacción culturales.

Cultura, desarrollo y sostenibilidad

Una invocación a los valores cultural y económico como componentes de un modelo de desarrollo, junto con un reconocimiento de la naturaleza a largo plazo y evolutiva del desarrollo económico y del cambio cultural, convierten la idea de la sostenibilidad en un marco de referencia natural

¹⁶ Para profundizar en los modelos del desarrollo dependientes de la trayectoria e independientes de la trayectoria, véase J. Mohan Rao (1998).

¹⁷ Para un análisis de la importancia de las estructuras institucionales en relación con las creencias culturales y las trayectorias de las economías en desarrollo, véase Greif (1994).

dentro del que integrar un análisis del desarrollo económico y cultural. Además, dado que una de las principales connotaciones de la sostenibilidad hace referencia al entorno natural y a su relación con los procesos económicos, y, dadas las similitudes entre el entorno natural y el cultural y entre el capital natural y el cultural, se puede sugerir fácilmente que las interpretaciones ambientales de la sostenibilidad tendrán un equivalente en la esfera cultural. Esto ya lo hemos señalado al llamar la atención sobre los paralelos entre las formas en que el ecosistema soporta la biosfera y la infraestructura cultural soporta el universo social; ambos a sus vez proporcionan un sostén esencial para la vida económica llevada a cabo en sus respectivos dominios.

Los principios de sostenibilidad que presentamos en el capítulo 3, al analizar el capital cultural, proporcionan una base sobre la que acercarnos a la cuestión más general de la cultura en el desarrollo económico. De hecho, se puede sugerir que quizás fuesen capaces de especificar un tipo o patrón de desarrollo «culturalmente sostenible», de la misma forma que un conjunto relativamente similar de criterios derivados del mundo natural proporciona una fórmula para definir un desarrollo medioambiental y ecológicamente sostenible. Así, podríamos aceptar los principios de avance material e inmaterial, de equidad generacional e intergeneracional, de mantenimiento de la diversidad cultural, el principio de precaución y el reconocimiento del sistema de interdependencia como puntos de referencia respecto a los cuales evaluar un proceso, una estrategia o un proyecto específico de desarrollo cultural. En el esquema general de cosas, el requisito de que el desarrollo fuese culturalmente sostenible ampliaría y complementaría la expectativa de que fuese ecológicamente sostenible¹⁸.

Ideas de este tipo están comenzando a reflejarse en los enfoques de la política del desarrollo en la comunidad internacional. Por ejemplo, en la Conferencia Intergubernamental sobre Políticas para el Desarrollo Cultural, celebrada en Estocolmo en abril de 1998, el primer objetivo político en el que se pusieron de acuerdo los 150 gobiernos representados fue hacer de la política cultural uno de los componentes clave de la estrategia del desarrollo. Se propuso que los gobiernos deberían establecer políticas que reconociesen la importancia dominante de la cultura en el desarrollo «de forma tal que [las políticas culturales] se conviertan en uno de los componentes clave del desarrollo endógeno y sostenible»¹⁹.

Pasando al mundo operativo de la ayuda al desarrollo, podemos señalar que el papel de la cultura en el desarrollo sostenible parece ocupar ahora el primer plano en el pensamiento sobre el desarrollo. En el Banco Mundial, por ejemplo, que desembolsa muchos millones de dólares anual-

¹⁸ En el Informe Mundial sobre la Cultura y el Desarrollo mencionado en la sección anterior (WCCD, 1995, págs. 24–25; véanse también págs. 206–207) se hace una breve referencia al desarrollo culturalmente sostenible. Para un tratamiento en mayor profundidad, véase Throsby (1995).

¹⁹ Véase UNESCO (1998b, pág. 14).

mente en préstamos para el desarrollo a los países pobres, la noción de desarrollo sostenible se introdujo hace aproximadamente una década, ampliando el paradigma del desarrollo para abarcar las cuestiones medioambientales y sociales. Pero la ampliación a la cultura es mucho más reciente, y responde en parte a la transformación general del pensamiento sobre el desarrollo económico al que hicimos referencia en el apartado anterior²⁰. Observemos cómo se considera en la actualidad la cultura en el ámbito internacional de la ayuda bilateral y multilateral al desarrollo. Se pueden resaltar tres aspectos.

En primer lugar, si es cierto que la globalización transmite valores materialistas y una forma estandarizada de cultura popular de masas, se puede ver como una potencial amenaza contra las diferencias entre culturas locales, conducente quizás a la alienación y la dislocación social. Debido a esto, un objetivo cada vez más importante de la ayuda al desarrollo en cualquier sector es la potenciación de los valores culturales locales²¹. En segundo lugar, al formular programas y proyectos específicos, se presta ahora atención a la adaptación de dichas intervenciones a las tradiciones e instituciones locales, aprovechando la experiencia y el conocimiento locales y haciendo hincapié en las interacciones culturales dentro de las comunidades y entre ellas. Desde el punto de vista práctico, esto se evidencia en una búsqueda de procesos «no jerárquicos» de formulación e implementación de estrategias. En tercer lugar, los programas especialmente dirigidos a los pobres deben reconocer lo importante que puede ser la legitimación cultural para dar energía a las comunidades y mejorar su autoestima. Los programas de reducción de la pobreza quizás sean, por lo tanto, más eficaces si se dirigen específicamente hacia objetivos culturales, promoviendo la expresión y la conciencia cultural como algo concomitante con la mejora de las circunstancias materiales.

Este tipo de consideraciones está comenzando a influir sobre la manera en que las organizaciones de ayuda al desarrollo, los organismos de asistencia, las organizaciones no gubernamentales y otros actores en el campo perciben su papel y llevan a cabo sus actividades. Por ejemplo, el Banco Mundial ha detallado ahora el hecho de que la cultura puede contribuir directamente a sus objetivos de desarrollo básicos. Considera que la cultura en un contexto de desarrollo ayuda a:

- *Proporcionar nuevas oportunidades para que las comunidades pobres generen ingresos a partir de su propio conocimiento y producción cultural y salgan de la pobreza.*

²⁰ Dos hitos de este avance del Banco Mundial fueron la conferencia sobre cultura y desarrollo en África celebrada en 1992 (véase Serageldin y Taboroff, 1994), y una conferencia celebrada en Florencia, organizada por el Banco, el gobierno de Italia y la UNESCO bajo el título de «La cultura cuenta» (véase Wolfensohn *et al.*, 2000).

²¹ Volveremos con más detalle a la cuestión de la globalización y la cultura en los capítulos 8 y 9.

- *Catalizar el desarrollo a escala local* mediante los diversos recursos sociales, culturales, económicos y físicos con los que las comunidades tienen que trabajar.
- *Conservar y generar ingresos a partir de los activos [culturales] existentes* revitalizando el centro de las ciudades, conservando activos naturales socialmente significativos, y generando ingresos significativos y sostenibles derivados del turismo.
- *Fortalecer el capital social*: en particular, proporcionar una base sobre la que los grupos pobres y marginados puedan desarrollar actividades que fomenten el respeto propio y la eficacia; y fortalecer el respeto por la diversidad y la inclusión social de forma que puedan compartir los beneficios del desarrollo económico.
- *Diversificar las estrategias del desarrollo humano y del aumento de la capacidad* de establecer sociedades dinámicas basadas en el conocimiento: por ejemplo, mediante el apoyo a la edición local, los servicios de bibliotecas y los servicios de museos, especialmente aquellos que sirven a las comunidades marginadas y a los niños²².

El Banco está siguiendo estas líneas de acción en su funcionamiento operativo mediante esfuerzos dirigidos, en primer lugar, a integrar las consideraciones culturales en sus estrategias de préstamo en todos los sectores, especialmente la educación; en segundo lugar, a promover la cultura en su trabajo de desarrollo de las comunidades de base; y, en tercer lugar, a comprometer a los países prestatarios en proyectos específicamente culturales, tales como diversos tipos de proyectos sobre el patrimonio cultural.

En este último caso mencionado, en el que los proyectos independientes suponen la restauración de bienes históricos o alguna línea de inversión similar en los países prestatarios, los ingresos inmediatos que el proyecto puede generar asumen una especial importancia, dado que el préstamo y su devolución deben materializarse en términos financieros. Una de las principales fuentes de ingresos en muchos proyectos de recuperación del patrimonio artístico es probablemente el turismo. El Banco es cuidadoso en la propaganda que hace para resaltar que el turismo a los emplazamientos culturales en los países en desarrollo no debe degradar la propia cultura que lo atrae y debe desarrollarse de una manera respetuosa con las tradiciones locales y las sensibilidades culturales. En resumen, debe ser cultural y ambientalmente sostenible. No obstante, el hincapié en la justificación económica de un proyecto de patrimonio cultural, independientemente de lo bien que la evaluación económica pudiese abarcar valores que no se utilizan y otros indicadores de los niveles de estima cultural, puede orientar el proyecto en direcciones contrarias a la generación de valor cultural. Es importante que los valores duales, económicos y culturales, se tengan en cuenta para la toma de decisiones en tales

²² Banco Mundial (1999, pág. 15).

proyectos. Volveremos más detalladamente sobre estas cuestiones en los capítulos 5 y 7.

Conclusiones

Este capítulo ha señalado un cambio de paradigma en las ideas sobre la naturaleza del crecimiento y del desarrollo económicos. No todos los economistas del desarrollo, y mucho menos los teóricos del crecimiento, considerarían que el cambio es importante, y algunos no reconocerían su existencia en absoluto. No obstante, cada vez está más claro el avance hacia el reconocimiento de que la cultura influye en los resultados económicos de grupos pequeños y grandes, y más en especial, que subyace a los procesos de crecimiento económico y cambio en los países en desarrollo, y los condiciona. Un aspecto central de esta evolución ha sido la reorientación del pensamiento sobre el desarrollo de un modelo del desarrollo centrado en las mercancías a otro pluralista, centrado en los seres humanos. Por extraño que parezca, el cambio en las ideas sobre el desarrollo es más claro en el mundo práctico de la ayuda al desarrollo que en el campo teórico, donde el paradigma se originó en primer lugar. A este respecto, hemos señalado en este capítulo a la aceptación por el Banco Mundial y otros organismos para el desarrollo de que la cultura tiene un papel explícito en el desarrollo, como una prueba de que se está produciendo el cambio de paradigma. Hemos sugerido, como antes, que la distinción entre valor económico y valor cultural puede ayudar a aclarar la naturaleza de los diferentes tipos de valor creados por el proceso de desarrollo.

CAPÍTULO 5

Aspectos económicos del patrimonio cultural

Una churinga —vale la pena repetirlo— es una placa oval hecha de piedra o de madera de mulga. Es a un tiempo una partitura musical y una guía mitológica a los viajes de los ancestros. Es el cuerpo real del ancestro [...] El *alter ego* de un hombre; su alma; su óbolo a Caronte; su título de propiedad de la tierra; su pasaporte y su entrada «de vuelta» [...] Si aplastabas o perferías tu churinga, estabas fuera de los límites humanos, y habías perdido toda esperanza de «volver». De un joven vagabundo de Alice [Springs], oy que decían «No tiene su churinga. No sabe quién es».

(BRUCE CHATWIN, *The Songlines*, 1987¹)

Introducción

El mundo está plagado de patrimonio cultural. Cada pueblo, cada aldea, tiene algún edificio o emplazamiento histórico, alguna colección de instrumentos, alguna tradición o costumbre local cuya conservación proporciona a los habitantes una conexión con el pasado. En el otro extremo de la escala, los grandes museos y galerías del mundo albergan valiosos tesoros artísticos, las ciudades históricas, los monumentos y emplazamientos a los que peregrinan innumerables turistas, todos representan un patrimonio internacional del que hay una enorme y creciente demanda. En el lado de la demanda, los antiguos edificios compiten por ser catalogados como estructuras del patrimonio cultural dignas de conservación, y los museos no pueden seguir el ritmo de la variedad y número de obras de arte y otros materiales culturales que hacen cola para ser admitidos en sus colecciones.

Las decisiones respecto a qué es patrimonio cultural y cómo se debería conservar, restaurar y/o presentar al público han correspondido en gran medida a los expertos: arqueólogos, historiadores del arte, museólo-

¹ La cita es de Chatwin (1987, págs. 286-287). [La traducción es original. N. de la T.]

gos, arquitectos, conservadores, directores de museos, urbanistas, etc. Cuando los economistas se atreven a entrar en el terreno sagrado de las decisiones de conservación y hacen ver algunas de sus ramificaciones económicas, su intrusión produce a menudo resentimiento, como si los asuntos relacionados con el patrimonio estuviesen fuera del alcance de la economía². Sin embargo, el análisis económico, siempre que sea sensible a los valores culturales con los que trata, puede abarcar muchas de las cuestiones de este campo, desde las decisiones de asignación de recursos dentro de las instituciones culturales responsables de almacenar y exponer el patrimonio a cuestiones de política relacionadas con la financiación y la gestión del patrimonio público nacional e internacional.

Definiciones

La definición de qué comprende el «patrimonio» es un tanto elástica. En su acepción más amplia, el patrimonio podría comprender todo lo heredado del pasado, pero dicha delineación que lo incluye todo apenas resulta útil, ya que casi todo lo que tenga uno o dos años (o uno o dos días) podría entrar en ella. Si el interés se reduce a los artículos de significación histórica o cultural, la correspondiente definición de patrimonio se quedaría vacía sin una especificación independiente de cómo se determina la «significación». Cambiar la carga definitoria a una cuestión de la importancia cultural de los elementos particulares quizás sugiera que se podrían derivar criterios objetivos para juzgar los grados de significación cultural. Lo más probable es, sin embargo, que no dirija la responsabilidad a un conjunto de características, sino a una especialidad profesional cuyos expertos se convierten en árbitros de qué forma parte del patrimonio y qué no. Esto, de hecho, es lo que ha sucedido, reforzando las percepciones de que el juego del patrimonio es esencialmente un proceso autorreferencial.

No obstante, en términos prácticos, las decisiones sobre qué comprende el patrimonio han de tomarlas aquellos dedicados a su gestión y administración, y de esa forma muchas definiciones formales del patrimonio cultural se han establecido en leyes, reglamentos, tratados y convenciones designados para proteger de alguna manera el patrimonio³. Por ejemplo, la *Convención de la UNESCO para la Protección del Patrimonio Natural y Cultural del Mundo* (1972) establece en el artículo 1:

A los efectos de esta convención, se considerará «patrimonio cultural» lo siguiente:

² Algunos ejemplos representativos de una consideración económica de las cuestiones del patrimonio son: Peacock (1995, 1998a), y contribuciones a Hutter y Rizzo (1997), Schuster *et al.* (1997), Peacock (1998b) y el Getty Conservation Institute (1999); sobre puntos de vista entre los profesionales de la conservación, véanse Bluestone (2000) y Mason y de la Torre (2000).

³ Véase especialmente Prrott (1998).

monumentos: obras arquitectónicas, obras de escultura y pintura monumentales, elementos o estructuras de naturaleza arqueológica [...] con un destacado valor universal...;

conjuntos arquitectónicos: grupos de edificios separados o conectados que, debido a su arquitectura, su homogeneidad o el lugar que ocupan en el paisaje...;

emplazamientos: obras humanas o las obras combinadas de la naturaleza y los seres humanos...

Dichas definiciones intentan fijar un patrón de referencia a partir del cual se pueda establecer qué entra en la categoría de patrimonio. En algunas de estas especificaciones se hace un intento de elegir un criterio que se pueda interpretar sin ambigüedades, por ejemplo, el requisito de que los edificios solo se considerarán patrimonio cultural si tienen más de un número determinado de años. Con más frecuencia, es imposible evitar un cierto grado de subjetividad a la hora de evaluar el derecho de un elemento. Así, por ejemplo, la convención de la UNESCO citada sigue especificando que los inmuebles, conjuntos arquitectónicos, etc., deben ser de «destacado valor universal desde el punto de vista de la historia, el arte o la ciencia» para entrar en la clasificación de Patrimonio Mundial. Otra convención que se basa en una medida de juicio similar es la Carta de Burra, declarada por el ICOMOS (Consejo Internacional sobre Monumentos y Emplazamientos) australiano, que define el patrimonio en función de la «significación cultural» de un edificio, emplazamiento o lugar⁴. Lo «destacado» o «culturalmente significativo» en estos contextos es un asunto de juicio cualitativo que se puede determinar solo poniéndose de acuerdo sobre ciertos criterios culturales. En algunos casos, tales como la catalogación de Patrimonio Mundial, en la que solo se admiten las solicitudes más cualificadas, es posible alcanzar juicios basados en un consenso amplio; no puede haber desacuerdo, por ejemplo, en que Angkor, Petra o Venecia deben estar incluidas. En la mayoría de los casos, sin embargo, la especificación de los criterios necesarios y su evaluación se basan fuertemente en la opinión de expertos en el campo pertinente.

El patrimonio como capital cultural

El concepto de capital cultural presentado en el capítulo 3 proporciona un medio útil para representar el patrimonio de una manera que reúna el interés de estos expertos culturales por el valor del patrimonio con el deseo del economista de establecer un método racional para evaluarlo. En otras palabras, tratar los artículos del patrimonio cultural como si fuesen

⁴ Véase Marquis-Kyle y Walker (1992).

activos valiosos y reconocer que aumentan el valor tanto cultural como económico puede ser un modo de análisis aceptable para ambas partes.

Para centrar la cuestión, imaginemos un proyecto de patrimonio, en el que se toma en consideración un artículo de patrimonio cultural tangible. El proyecto puede suponer clasificación, renovación, restauración, modificación, reutilización, conservación, exposición o cualquier otro proceso diferenciado en el que se incluya el artículo. Por ejemplo, el proyecto podría suponer:

- la restauración de una obra de arte: podría tratarse de una única obra exenta, como por ejemplo un cuadro o una escultura, podría ser una colección de obras, o podría ser una obra u obras inmuebles, integradas en un edificio o emplazamiento, como frescos, mosaicos, pinturas rupestres, etc.;
- la expansión o reorganización de un museo o galería, es decir, un lugar para el almacenamiento y exposición de objetos culturales como las obras de arte.;
- la restauración o reutilización de un edificio histórico, que suponga también, quizás, una decisión respecto a su posible catalogación; o
- la reordenación de un emplazamiento, un recinto, una localización, un espacio urbano histórico o cultural, etc.

Hay otros tipos de «proyectos» imaginables. En cada caso, el centro del proyecto es un artículo, o colección de artículos, de capital cultural, y el proyecto en sí se puede concebir como un proceso de inversión de recursos económicos y experiencia de conservación; es decir, una inversión que supone tanto insumos económicos como culturales. La inversión se podría interpretar como inversión de mantenimiento (como en el caso de la restauración o conservación) o como una nueva inversión (como en el caso de un proyecto de reutilización o reordenación) o como ambas. En cualquier caso, la metodología obvia aplicable la proporciona el análisis de coste-beneficio, en el que los beneficios netos del proyecto evaluados a lo largo del tiempo se pueden comparar con sus costes de inversión inmediatos, como método que ayude a decidir si es justificado o no llevar adelante el proyecto.

Pero ha de recordarse que el proyecto en consideración aquí no supone una inversión económica ordinaria para la que la evaluación de los costes y los beneficios económicos se consideraría seguramente suficiente. El proyecto de patrimonio hace referencia a un artículo de capital cultural que produce tanto valor económico como cultural. Por lo tanto, será necesaria una evaluación de las corrientes de beneficios netos tanto en términos económicos como culturales. Ya que, como se ha señalado, esperamos cierta correlación entre el valor económico y el cultural, la evaluación económica del proyecto debería tener en cuenta al menos en parte la cuestión del valor cultural. Pero probablemente eso no sea todo, y además quizás haya proyectos individuales en los que la esperada relación directamente proporcional entre valor económico y cultural no se mantenga

e incluso sea la opuesta. Por lo tanto, debemos contemplar la probabilidad de que sea necesario realizar una evaluación económica y cierta forma de evaluación cultural independiente y sistemática del proyecto.

En los siguientes apartados se considera en primer lugar la aplicación de métodos directos de evaluación de la inversión económica a los proyectos de patrimonio, y a continuación un posible proceso paralelo en el que se analiza el valor cultural.

Análisis de coste-beneficio en los proyectos de patrimonio cultural

El proyecto supone el gasto de recursos actuales para garantizar beneficios en el presente y en el futuro. Los costes actuales se pueden considerar como los costes de inversión del proyecto. En un proyecto que supone la restauración de una obra de arte, estos costes deben cubrir el trabajo de expertos y técnicos, el coste de los materiales, etc. Para un proyecto de reordenación urbana o que incluya la renovación de un edificio, los costes de construcción seguramente serán significativos.

La parte principal de análisis de coste-beneficio será probablemente la evaluación de los beneficios. En ciertos casos, esta fase se puede evitar por completo. Si el proyecto hace relación a un artículo patrimonial único, con un valor indiscutible, y la acción propuesta en restauración, mantenimiento, etc., es tan obviamente esencial que el proyecto se considera justificado por sí mismo sin necesidad de más investigación, la evaluación de los beneficios sería superflua. En tal caso, el análisis de coste-beneficio se convierte en un *análisis de la eficacia de los costes*, donde los beneficios se consideran dados y el problema es el de encontrar la forma más barata, eficaz y efectiva de conseguir el objetivo de conservación dado. En la mayoría de los demás casos, sin embargo, en que los recursos para la conservación son limitados, cuando la gama de elecciones tanto dentro del proyecto como entre proyectos es amplia, y donde la extensión de los beneficios es cuestionable, probablemente esté indicado un análisis completo de coste-beneficio.

Los beneficios del proyecto se pueden dividir en valores de uso, valores independientes del uso y externalidades. La primera de estas categorías hace referencia a las valoraciones económicas atribuidas a todos los bienes y servicios directamente utilizados que el proyecto genera. Por ejemplo, si el proyecto hace relación a un emplazamiento histórico visitado por turistas, son las experiencias de consumo directo de los visitantes las que proporcionan el valor de uso.

En segundo lugar, los beneficios independientes del uso se consideran generalmente de tres tipos:

- (a) *Valor de existencia*: las personas consideran que la mera existencia del artículo del patrimonio considerado tiene valor para ellas o para la comunidad, aun cuando no disfruten directamente de los beneficios. Por ejemplo, los ciudadanos del mundo pueden valorar la existencia de las pirámides aun cuando nunca vayan a Egipto.

- (b) *Valor de opción*: las personas quizá deseen conservar la opción de que algún día ellas, u otra persona de su interés, como sus hijos, puedan desear consumir los servicios del activo: por ejemplo, visitando un emplazamiento cultural determinado en el futuro. Esta opción es valiosa para dichas personas, y les proporciona un beneficio reconocible.
- (c) *Valor como legado*: las personas quizá se beneficien del proyecto mediante el conocimiento de que el activo cultural se transmitirá a las futuras generaciones.

Finalmente, las externalidades derivadas del proyecto —es decir, los efectos externos beneficiosos o costosos que afectan a otros agentes económicos— pueden tenerse en cuenta en el análisis de coste-beneficio de un proyecto de patrimonio, aunque como se señaló en el capítulo 2, al estudiar el caso específico del museo de arte, estos efectos quizá deban tratarse con cierta precaución.

Todos los beneficios enumerados antes derivan del proyecto a lo largo del tiempo, y su valoración económica hace referencia a una serie de períodos temporales (p. ej., años) que se extienden en el futuro. El flujo de estos beneficios se puede considerar como un rendimiento de la inversión de capital inicial, y su magnitud, extendida a lo largo del tiempo que dura el proyecto, se puede expresar como una tasa de rendimiento de dicha inversión. Debido a que un dólar de hoy es diferente a un dólar del futuro, debe descontarse la serie temporal de las valoraciones, de forma que se pueda agregar en términos de valores monetarios presentes: es decir, llevar las cantidades financieras derivadas de diferentes períodos a una base común de valoración en el momento de partida. En la bibliografía del análisis de coste-beneficio se discute desde hace tiempo, sin llegar a un acuerdo, sobre la tasa de descuento adecuada que se debe utilizar para los diferentes tipos de proyectos⁵. ¿Debería la tasa ser un medio para reflejar el coste de oportunidad del capital invertido en el proyecto, es decir, debería la tasa de descuento ser la mejor tasa de rendimiento disponible, libre de riesgos, que se pudiese obtener si el capital se invirtiese en otra parte? O, por el contrario, y especialmente en los proyectos del sector público, ¿debería la tasa de descuento reflejar las preferencias de consumo actual de la sociedad en comparación con el consumo en el futuro? No obstante, independientemente de la tasa de descuento utilizada, cuando la serie temporal de beneficios y costes producidos por un activo se reduce a una sola cantidad medida en el momento inicial, la cantidad resultante se denomina valor neto actual de la rentabilidad del activo.

⁵ Sobre un análisis del caso específico de los proyectos de patrimonio, véase van der Burg (1995); nótese que probablemente dichos proyectos produzcan beneficios en un futuro distante, lo que hace recomendable el uso de las tasas de descuento no constantes mencionadas en el capítulo 3.

Hay varios métodos alternativos para representar el resultado final de una evaluación de coste-beneficio realizada según lo anteriormente establecido. Entre ellos:

- el *método de amortización*: es decir, ¿cuánto tiempo es necesario para que los beneficios producidos por el activo devuelvan el coste inicial de la inversión?;
- la *relación de coste-beneficio* y el *método del valor neto actual*: es decir, ¿exceden los beneficios netos agregados, adecuadamente descontados, el coste de la inversión?; y
- el *método de la tasa de descuento interna*: es decir, ¿qué tasa de descuento hace coincidir la suma de los beneficios netos descontados con el coste inicial de la inversión?

Dado que el proyecto es una intervención para mantener, restaurar, proteger o reutilizar el activo patrimonial en consideración, la base de consideración apropiada es qué sucedería si no se hiciese nada. Tomemos la renovación de un edificio histórico, por ejemplo. Una evaluación económica del proyecto calcularía el coste que supone la obra de restauración y el beneficio *adicional* que la misma produciría sobre los beneficios producidos por este elemento del patrimonio si no se restaurase. En este caso, los beneficios podrían derivar tanto de los costes evitados como del aumento de los beneficios de uso o de los beneficios independientes del uso. En cualquier caso, la base adecuada para la decisión se puede considerar como una comparación entre los resultados «con el proyecto» y «sin el proyecto». Es importante comprender que la valoración incluida en tal evaluación de coste-beneficio es del beneficio *marginal* proporcionado por el proyecto y no un cálculo del valor *total* de activo del elemento en sí, ni del valor *total* de los bienes y servicios que produce.

Métodos de evaluación económica

Pensemos ahora en las formas de evaluar el valor económico de los beneficios de uso e independientes del uso correspondientes al patrimonio cultural⁶. El primer paso en cualquier evaluación es determinar los beneficiarios, es decir, a quiénes corresponden los beneficios. En el caso de los beneficios de uso, los beneficiarios directos de un proyecto de patrimonio pueden resultar fáciles de distinguir. Por ejemplo, si el proyecto supone la reorganización de un emplazamiento histórico visitado por turistas, estos visitantes comprenderían claramente uno de los principales grupos interesados directamente afectados por el proyecto. En el caso de los beneficios independientes del uso, por otra parte, es probable que los efectos del

⁶ Para ampliar, véanse Getty Conservation Institute (1999); Serageldin (1999); Klamer y Throsby (2000).

proyecto sean más difusos, y cuanto más significativo sea el activo patrimonial en cuestión en el ámbito nacional e internacional, más amplios serán probablemente estos beneficios. En todo el mundo, por ejemplo, hay beneficiarios que no hacen uso de las pirámides de Egipto mencionadas antes. En la práctica, la investigación empírica se limitará a lo que es factible; para las ciudades históricas, por ejemplo, los residentes y visitantes se pueden fácilmente determinar, pero quizás sea imposible introducir en el análisis a los beneficiarios potenciales de lugares lejanos.

Una vez determinado el grupo de beneficiarios directos, se puede proceder a la evaluación del valor económico de sus beneficios de uso. Cuando se venden los resultados del proyecto, el valor de uso se puede medir como los ingresos netos totales esperados de las ventas, independientemente de las limitaciones del precio como índice de valor económico a las que ya hemos aludido. Así, por ejemplo, las tarifas de entrada cobradas a los visitantes de un emplazamiento histórico, después de restarles la administración y otros costes de funcionamiento, se podrían considerar un elemento de los valores de uso derivados de un proyecto de restauración o reordenación del emplazamiento. Sin embargo, una evaluación más completa requiere el cálculo de las funciones de demanda de los beneficiarios para poder calcular el excedente agregado de los consumidores. Dicho cálculo quizás fuese posible si hubiese suficientes datos sobre la demanda del consumidor en una gama de precios. Tal vez se podrían construir alternativamente curvas de demanda utilizando otros medios.

Uno de dichos métodos es el de evaluación de beneficios denominado del *coste del viaje*⁷, muy utilizado en el cálculo del valor de servicios medioambientales como parques nacionales. Quizás se pueda aplicar a los proyectos de patrimonio presentándolos como emplazamientos turísticos, por ejemplo, en los que los beneficios de uso solo se pueden obtener viajando al emplazamiento. El método del coste del viaje se basa en la proposición de que las valoraciones que los consumidores asignan a dichas instalaciones están indicadas por cuánto estarían dispuestos a pagar (o cuánto pagan realmente) en costes de viaje para visitarlo. Si se realiza una encuesta a un grupo de consumidores y se revelan sus respuestas de voluntad de pagar, se puede realizar una curva simulada de la demanda. El área situada por debajo de la curva de la demanda y por encima del precio de la entrada (o área total situada por debajo de la curva si la entrada es gratis) es el pertinente cálculo de beneficios. Sin embargo, este sistema tiene sus carencias, incluida la dificultad de atribuir costes en los viajes con propósito múltiple, las cuestiones que rodean a la valoración del tiempo y otros problemas.

Respecto a los beneficiarios indirectos, necesitamos algunos métodos de cálculo del valor no relativo al mercado de los beneficios de que disfrut-

⁷ La metodología clásica se explica en Clawson y Knetsch (1966, cap. 5); sobre la aplicación del método del coste del viaje para determinar el excedente del consumidor generado por un museo de arte, véase Martin (1994).

tan. Un sistema es el de buscar datos de mercado relevantes que se puedan utilizar como indicador del efecto no relativo al mercado que se está estudiando. Por ejemplo, los precios de las casas varían sistemáticamente con un conjunto de características referentes a los servicios mediambientales como vistas, ruido, etc.; la demanda de calidad estética, tranquilidad, etc., se puede inferir, por lo tanto, de estas variaciones. Este enfoque se conoce como la *fijación hedonista de los precios*, y es potencialmente aplicable a los proyectos del patrimonio. Pero su uso se limita a situaciones donde se pueda encontrar un abanico razonablemente amplio de datos de mercado. Así, por ejemplo, la influencia de los valores del patrimonio en los precios de las propiedades inmuebles, incluidos los efectos de la catalogación, quizás pudieran evaluarse por estos medios. Una ilustración es el estudio realizado por John Moorhouse y Margaret Smith, quienes investigaron la influencia de los estilos arquitectónicos en los precios de las casas adosadas del siglo XIX en Boston. Otra aplicación es la de Olivier Chanel *et al.*, que utilizaron los métodos hedonistas para analizar los precios de subasta de las obras de arte⁸. A pesar de la validez de dichos estudios respecto a lo que pretendían analizar, la aplicación de los métodos hedonistas para valorar los proyectos de patrimonio está seriamente limitada en la mayoría de los casos por la ausencia de datos de mercado de los que se pueda inferir el valor.

El principal medio para evaluar la demanda de mercancías no incluidas en el mercado utilizando un análisis económico es la *metodología de valoración contingente* (MVC), a la que nos referimos brevemente en el capítulo 2, al analizar la valoración económica de los bienes culturales públicos. En este apartado consideraremos esta metodología en mayor detalle, en el contexto específico del cálculo de los beneficios independientes del uso generados por los proyectos de patrimonio cultural.

La MVC es uno de los medios más ampliamente utilizados para medir en el análisis económico los beneficios independientes del uso⁹. Supone preguntar a las personas su voluntad de pagar (VDP) por los beneficios recibidos, o su voluntad de aceptar la compensación por su pérdida. La interrogación se puede realizar bajo condiciones quasi experimentales o, más generalmente, mediante encuestas a individuos que forman parte de la población que experimenta el beneficio en cuestión. Así, por ejemplo, el valor independiente del uso de un centro cultural de la comunidad o de un museo en un área local podría evaluarse mediante una encuesta a una muestra de residentes de la zona. La encuesta podría realizarse por teléfono, correo o mediante entrevista personal. A los participantes se les podría pedir hipotéticamente que indicasen la contribución financiera máxima que estarían dispuestos a aportar para apoyar el centro cultural, o se les podría preguntar si contribuirían o no con una cantidad fija a dicha finan-

⁸ Véanse Moorhouse y Smith (1994); Chanel *et al.* (1996).

⁹ Véanse Mitchell y Carson (1989); Braden y Kolstad (1991); Hausman (1993); Portney *et al.* (1994).

ciación. En cualquier caso, un analista podría utilizar los resultados para calcular una hipotética función de demanda de los beneficios independientes del uso del centro.

Hay una serie de sesgos que pueden afectar a las respuestas en los estudios de MVC. El más obvio es el denominado «problema del abstencionista»: es decir, personas que tienen un incentivo para no revelar sus verdaderas preferencias por un bien público si saben que no pueden ser excluidas del disfrute de sus beneficios una vez proporcionado. En otras palabras, los individuos pueden evitar el pago ocultando su verdadera VDP, y sin embargo seguir disfrutando de los beneficios de consumo. Otro sesgo puede surgir quizás de la naturaleza hipotética de las preguntas, la posibilidad de que las respuestas se basen en una información insuficiente o incorrecta y las dificultades de garantizar que las respuestas a asuntos individuales sean consecuentes con la posición presupuestaria general del individuo¹⁰. Hay formas de rodear estos sesgos, o al menos de mitigar sus efectos, mediante un cuidadoso diseño experimental. Por ejemplo, el problema del abstencionista se puede controlar proporcionando deliberadamente a los participantes incentivos para subestimar o exagerar su VDP, alterando su supuesta responsabilidad de pagar la cantidad comprometida; de esta forma se puede distinguir a los participantes que se absuelven de aquellos que no, y se puede realizar un cálculo del sesgo debido a este efecto¹¹.

En general, el hecho de que se hayan realizado muchas aplicaciones con éxito de la MVC en la esfera medioambiental se puede considerar un indicador de un mayor potencial de uso en la evaluación de los proyectos culturales, a causa de las similitudes entre los tipos de beneficios independientes del uso que se generan en estos dos campos¹².

Análisis de coste-beneficio y valor cultural

Para poder tomar en serio el valor cultural como elemento de la construcción del valor en los proyectos de patrimonio, y darle un peso apropiado

¹⁰ Esta fuente del sesgo puede conducir a una sobrevaloración de la VDP. Por ejemplo, si a un sujeto se le pregunta cuánto pagaría a un fondo para conservar las pirámides egipcias, y después a consiguientes fondos para el Taj Mahal, la Gran Muralla china y la torre inclinada de Pisa, la suma de todas las cantidades candidatas quizás exceda de la cantidad agregada que ese sujeto estaría dispuesto a pagar para contribuir al patrimonio en general.

¹¹ Este método lo sugirió Bohm (1979) y se utilizó, por ejemplo, en Throsby y Withers (1983) en el estudio mediante MVC de la VDP por los beneficios de una subvención pública a las artes en Australia al que se hizo referencia en el capítulo 2.

¹² Entre las aplicaciones de la MVC a proyectos culturales se incluyen los estudios del Teatro Real de Copenhague (Bille Hansen, 1997), los «museos abiertos» de Nápoles (Santagata y Signorello, 1998), la rehabilitación de Fez en Marruecos (Agostini, 1998), la restauración de los monasterios búlgaros (Mourato y Danchev, 1999), los beneficios de remodelación del tráfico en Stonehenge (Maddison y Mourato, 1999) y la limpieza de la catedral de Lincoln (Pollicino y Maddison, 1999).

al lado del valor económico en la toma de decisiones, es necesario evaluarlo por separado. Aunque, como ya se ha señalado, una evaluación económica bien realizada nos dirá algo, quizás bastante, del valor cultural de un proyecto, nunca podemos estar seguros de que vamos a obtener un examen completo hasta realizar una evaluación independiente de los componentes del valor cultural. Además, la evaluación económica se basa en un modelo individualista del comportamiento económico, mientras que sería de esperar que una evaluación cultural tuviese en cuenta los beneficios colectivos que de alguna manera trascenderán o aumentarán el valor correspondiente a los individuos.

Supongamos que tuviésemos a mano una medida unitaria del valor cultural, similar al sistema de medición monetario utilizado en la evaluación económica, que nos permitiese la expresión de los beneficios y costes de un proyecto de patrimonio desde el punto de vista cultural. Sería posible en estas circunstancias plantearse el realizar un análisis de coste-beneficio del proyecto utilizando los mismos métodos que para la evaluación económica. El insumo inicial de recursos culturales en forma de tiempo de expertos, etc., se podría considerar como el coste de la inversión, y el flujo de rendimientos culturales a lo largo del tiempo se podría agregar, descontar si fuese necesario, para reflejar la preferencia por el valor cultural actual más que futuro, para indicar un valor actual neto cultural del proyecto que se pudiese unir al valor actual neto económico para tomar una decisión general sobre la importancia del proyecto.

No es necesario decir que aunque dicha proposición tal vez resulte sensata en el plano teórico, proporcionando un broche conveniente a un modelo plenamente articulado de patrimonio cultural, parece imposible de realizar hasta que se defina su medida básica de valor cultural. Como se señaló en el capítulo 2, dicha medida única es muy difícil de especificar, dada la naturaleza multidimensional del valor cultural. Parecería más sensato seguir descomponiendo el valor cultural en varios de sus elementos constitutivos, con la esperanza de tratar los criterios de valor específicos como componentes de una evaluación de coste-beneficio cultural ampliamente concebida, e interpretando la elección final entre los diferentes componentes como un problema de análisis de criterios múltiples.

Consideremos más de cerca cómo se comprende el valor cultural en un contexto específicamente patrimonial. A efectos de sencillez, supongamos que el activo de patrimonio es un edificio, un monumento, el centro histórico de una ciudad o entidad similar al que nos podemos referir como «emplazamiento», en el que se puede hacer referencia a los beneficiarios como «la comunidad» y el «proyecto» supone el mantenimiento o restauración del emplazamiento. Buscamos los posibles elementos de valor cultural para el emplazamiento, quién debería determinarlo, y cómo se podría medir.

Valor cultural de un emplazamiento considerado patrimonio cultural

Sería útil recordar los criterios de valor cultural expuestos en el capítulo 2 y considerar de qué manera estos valores se pueden atribuir al em-

plazamiento, y cuál es el beneficio que los individuos y la comunidad derivan de dichas características.

- (a) *Valor estético*: el emplazamiento posee y exhibe belleza en un sentido fundamental, bien sea que dicha cualidad es intrínseca o bien se produzca solo en el consumo del mismo por el espectador. Bajo el encabezamiento general de «valor estético» podríamos también incluir la relación del emplazamiento con el paisaje en el que está situado: es decir, todas las cualidades ambientales relevantes para el emplazamiento y sus alrededores.
- (b) *Valor espiritual*: el valor espiritual ofrecido por el emplazamiento puede contribuir al sentimiento de identidad de la comunidad en conjunto y de los individuos que la forman. Puede proporcionarles una sensación de confianza cultural y de conexión entre lo local y lo mundial: es decir, puede ayudar a definir la noción de civilización humana y de sociedad civilizada. La conciencia de que otros emplazamientos crean un valor espiritual similar en otras comunidades tal vez promueva el diálogo y la comprensión intercultural.
- (c) *Valor social*: la interpretación de la cultura como valores y creencias compartidos que ayudan a establecer grupos sugiere que el valor social del emplazamiento de patrimonio podría reflejarse en la forma en que su existencia probablemente contribuya a la estabilidad y cohesión de la comunidad. El emplazamiento tal vez incida en la forma de vida de la comunidad, o interactúe con ella, ayudando a determinar los valores de grupo que hacen de la comunidad un lugar deseable para vivir y trabajar.
- (d) *Valor histórico*: este valor, independientemente de cómo se reciba, es indiscutiblemente intrínseco al emplazamiento, y de todos los componentes del valor cultural es probablemente el que con más facilidad se identifica en términos objetivos. Quizá su principal beneficio se observa en la forma en que el valor histórico ayuda a definir la identidad, proporcionando una conexión con el pasado y revelando los orígenes del presente.
- (e) *Valor simbólico*: el emplazamiento confiere significado e información, algo que ayuda a la comunidad a interpretar su identidad y a establecer su personalidad cultural. El valor del emplazamiento como representación del significado es importante en su función educativa, no solo para los jóvenes, sino para aumentar la base del conocimiento y el nivel de comprensión de toda la comunidad.
- (f) *Valor de autenticidad*: el emplazamiento es valioso por sí mismo porque es real, no falso, y porque es único. Una importante característica concomitante es la integridad, definida de diversas maneras en diferentes circunstancias; la protección de la integridad del emplazamiento, independientemente de cómo se interprete, tal vez sea una restricción significativa impuesta a la toma de decisiones sobre el proyecto cuando se tiene en cuenta el valor cultural.

¿Quién determina el valor cultural?

Bajo cada uno de los criterios enumerados más arriba está implícita una evaluación, conducente a una evaluación general del valor cultural del emplazamiento. ¿Quién debería definir qué criterios son importantes y cómo se deberían interpretar? Esta cuestión se puede plantear en lo que respecta a encontrar el proceso apropiado para la toma de decisiones; es decir, ¿deberían la evaluación y la decisión realizarse como un proceso «descendente» o «ascendente»?

En muchos casos se imponen los procesos descendentes por razones esencialmente financieras, porque a la entidad que proporciona los fondos para el proyecto se le permite llevar la voz cantante, o ella misma se arroga el derecho a hacerlo. Buena parte del trabajo sobre el patrimonio realizado con fondos públicos entra en esta categoría, en la que los gobiernos nacionales, regionales y locales gastan dinero en los proyectos que ellos deciden. Los valores (plural) en juego aquí tienden a ser los de la élite o de grupos dominantes, como profesionales encargados del patrimonio, burócratas y políticos. En el otro extremo, el proceso ascendente intentaría permitir que aquellos más inmediatamente afectados por el emplazamiento, tales como la comunidad local, estableciesen sus propios valores; en tal caso, las formas de interpretar los criterios de valor cultural, y la importancia relativa que los acompaña, posiblemente difiera, quizás marcadamente, de aquellas obtenidas en el caso descendente.

Por supuesto, no todos los procesos descendentes son insensibles a las necesidades y aspiraciones de las partes afectadas, y en la práctica muchos ilustrados organismos de gobierno, organizaciones no gubernamentales y otros grupos que trabajan con el patrimonio intentan lograr un enfoque integrado, en el que la experiencia y los insumos financieros descendentes necesarios se combinen con esfuerzos genuinos por tener en cuenta los valores ascendentes.

Medición

Debido a la naturaleza polifacética del valor cultural, cualquier intento serio o riguroso de evaluar el proyecto de acuerdo con los criterios descritos tendrá que acudir a diferentes disciplinas que le proporcionen métodos de medición adecuados. Esto sugiere que lo ideal es establecer un programa de equipo para evaluar el valor cultural del emplazamiento, que trabaje junto con los economistas que se ocupan de la evaluación de los costes y beneficios del proyecto. Es probable que el equipo utilice algunos métodos de evaluación —trazado, descripción general, análisis de actitudes, análisis de contenidos, evaluación de expertos— que vimos en el capítulo 2.

Quizá sea posible, al determinar las características del emplazamiento que contribuyen a su valor cultural, idear sencillas escalas ordinales o cualitativas que midan la fuerza o importancia de cada atributo exhibido por el emplazamiento en cuestión. Si dichos juicios se pueden expresar o convertir en puntuaciones cardinales, tienen la ventaja de poder com-

binarse, utilizando cualquier sistema de ponderación deseado para reflejar la supuesta importancia relativa de cada uno de los criterios. Claramente, dicho enfoque no es más que un medio *ad hoc* para dar expresión formal a juicios que de otra forma se dejarían a simples procesos informales. No obstante, estos métodos probablemente serían un medio viable para tomar decisiones respecto al valor cultural del emplazamiento. En especial, quizás sean especialmente útiles para comparar y clasificar emplazamientos, dado que los juicios sobre los diversos aspectos del valor cultural de todos los emplazamientos se harían de manera sistemática. Así, por ejemplo, Nathaniel Lichfield analiza una lista de control que destaca en la evaluación de la calidad cultural de los edificios del patrimonio cultural, mientras que Peter Nijkamp proporciona una hipotética ilustración de cómo se puede adscribir el valor cultural a una serie de distritos urbanos históricos de acuerdo con «perfiles» que reflejan criterios socioeconómicos, geográficos, medioambientales, arquitectónicos y culturales¹³.

La sostenibilidad en la gestión del patrimonio

Cuando analizamos el concepto de capital cultural en el capítulo 3, sugerimos que un marco para unir la consideración del valor económico y el valor cultural generados a lo largo del tiempo por dicho capital lo proporcionaban las ideas de sostenibilidad. Los principios para definir la sostenibilidad que se plantearon para el capital cultural en general se pueden reiterar para el caso específico del patrimonio cultural. Estos principios pueden proporcionar un medio para integrar las evaluaciones de coste-beneficio económicas y culturales, para un proyecto de patrimonio, llevadas a cabo según las líneas analizadas antes. La motivación para proceder en esta dirección es proporcionar un conjunto de criterios para formular estrategias sostenibles de gestión del patrimonio que reconozcan tanto el valor cultural como el económico producidos por el proyecto. Consideremos de nuevo los principios brevemente.

El primer criterio, la generación de bienestar material e inmaterial, está cubierto por las evaluaciones generalizadas de coste-beneficio del proyecto de patrimonio, tal y como se establecieron en apartados anteriores. La sostenibilidad requeriría que el análisis de beneficios netos tuviese en cuenta los valores de uso e independientes del uso, y el valor económico y cultural generado por el proyecto, en esta evaluación.

En segundo lugar, el principio de equidad intergeneracional requiere que se reconozcan los intereses de las futuras generaciones en los resultados del proyecto. Esto se podría obtener de varias maneras. En términos cuantitativos, el respeto por los intereses intergeneracionales quizás sugriese la adopción de una tasa de descuento menor de la que se podría aceptar sobre la base de preferencia temporal o coste de oportunidad en el proceso para reducir los flujos de beneficios culturales y económicos a

¹³ Véanse Lichfield (1988, cap. 10); Nijkamp (1995).

términos de valor actuales. En términos cualitativos, el asunto de la justicia en sí se debería considerar explícitamente en función de las dimensiones éticas o morales de tener en cuenta el probable efecto del proyecto en las futuras generaciones.

En tercer lugar, el principio de equidad intrageneracional reconocería los efectos del bienestar del proyecto de patrimonio sobre la generación actual. Se deberían tener en cuenta los impactos distributivos de los costes del proyecto de inversión estudiado, para determinar si se pudiera dar algún efecto regresivo. Además, la equidad intrageneracional también hace referencia a la equidad en el acceso a los beneficios del proyecto entre las diferentes clases sociales, grupos de renta, categorías de ubicación, etc. Si se detectan serias desigualdades, debería plantearse la posibilidad de establecer una acción correctora o compensatoria, si de hecho dicha acción fuese factible. Además, quizás surja una cuestión de equidad intrageneracional en los procesos implicados en la decisión de invertir propiamente dicha, en la medida en que esta pueda ser apropiada para los beneficiarios afectados por la decisión de aportar algo a estos procesos mediante cualquier tipo de mecanismo ascendente. Las consideraciones generales de sostenibilidad sugerirían que se debe prestar atención a la justicia de los procedimientos de tomas de decisiones en este contexto, incluida la concesión de capacidad de influir a aquellos cuyos intereses se ven afectados por las decisiones sobre el patrimonio allí donde sea apropiado y posible. En general, respecto a este criterio, un proyecto sostenible será aquel que no conduzca a consecuencias distributivas adversas, desde el punto de vista económico o cultural, respecto a la incidencia de sus costes o sus beneficios.

Los tres principios restantes, relativos al mantenimiento de la diversidad, el principio de precaución y el reconocimiento de la interdependencia de los sistemas económicos y culturales, se pueden considerar exámenes y balanzas en la evaluación general del proyecto. En particular, el último principio proporciona una oportunidad para determinar el papel del emplazamiento como componente de lo que se podría denominar «infraestructura cultural» de la ciudad, región o país en el que está ubicado, y llama la atención sobre los beneficios y costes económicos y culturales que el proyecto puede generar como consecuencia de ese papel.

Cuestiones de política

Los gobiernos nacionales, regionales y locales son significativos beneficiarios del patrimonio cultural, en cuanto propietarios y depositarios de una porción considerable del patrimonio mundial o en cuanto reguladores o financieros que influyen a otros beneficiarios en este campo. Dado que la política patrimonial de algunos países supone la principal o incluso la única sección reconocible de política cultural, y, dada la considerable capacidad de las autoridades públicas para influir en los resultados de esta área, es útil considerar de qué forma ejerce el sector público sus funciones en este terreno.

En primer lugar, es lógico suponer que los objetivos de la política patrimonial se podrían plantear en términos que reconozcan el valor económico y cultural del patrimonio, tal y como se ha analizado en este capítulo. Si se trata de hecho el patrimonio como capital cultural, según se ha propuesto aquí, los tipos de medidas de evaluación que hemos formulado pueden introducirse directamente en el proceso político y ayudar a articular con más precisión los objetivos políticos.

En segundo lugar, volvemos a la cuestión de elección de instrumentos por los que se puede dar efecto a una política pública que tenga en cuenta el patrimonio cultural. El problema de la elección de instrumento es familiar en la formulación de la política económica. A los efectos presentes podríamos determinar cuatro grupos de medidas políticas útiles en el área del patrimonio¹⁴:

- propiedad y control públicos de las instituciones, instalaciones y emplazamientos patrimoniales;
- apoyo financiero para el mantenimiento, funcionamiento y restauración del patrimonio, bien mediante financiación o subvenciones a operadores privados y no gubernamentales, bien mediante financiación indirecta a través de deducciones fiscales y otros mecanismos;
- regulación que limite o constrña la actuación privada en lo que se refiere al patrimonio cultural; y
- educar y proporcionar información con la esperanza de que se tomen mejores decisiones de conservación.

De estas, es probable que las dos primeras sean las más significativas desde el punto de vista económico en la mayoría de los países. Pero también vale la pena señalar el uso generalizado de la regulación, en el sentido de limitaciones específicas o directivas que afectan al comportamiento, como herramienta de la política patrimonial del gobierno. Esto es sorprendente, dado que la regulación es normalmente la estrategia de intervención menos favorecida por los economistas. Esta aparente paradoja merece mayor estudio. Antes de hacerlo, sin embargo, sugerimos la forma de definir el término regulación en este campo.

La regulación en relación con el patrimonio cultural denota el uso de medidas que *exijan u obliguen* a las empresas y a los individuos a adoptar cierto comportamiento. Es posible trazar una distinción entre lo que podríamos llamar regulación «dura» y «blanda»¹⁵. La *regulación dura* comprende directivas de obligado cumplimiento que exigen cierto comportamiento, establecidas mediante legislación y que suponen sanciones por falta de cumplimiento. Las *regulación blanda* comprende las directrices que no son

¹⁴ Comparemos las cuatro «herramientas» de acción enumeradas por Schuster *et al.* (1997).

¹⁵ Véase más en Throsby (1997a, 1997b).

de obligado cumplimiento, que exigen cierto comportamiento establecido mediante acuerdo y que no implican sanciones. Ambos tipos de regulación intentan cambiar el comportamiento, la primera por medios obligatorios, y la segunda favoreciendo el cumplimiento voluntario.

Las razones por las que la regulación dura ha sido tan popular como herramienta para establecer la política relativa al patrimonio tienen que ver con su modo de funcionamiento directo y la aparente certeza de sus efectos. En contraste, por ejemplo, con los impuestos y las subvenciones, que operan sobre el comportamiento a cierta distancia, la regulación constriñe directamente la acción individual, con una clara intención de obtener los resultados deseados. Así, por ejemplo, si hay una elección de todo o nada entre permitir que un edificio se mantenga en pie o demolerlo, una orden de proteger la estructura contra cualquier interferencia es probable que sea el medio más eficaz para garantizar que su existencia continúe. De manera similar, si hay un elevado riesgo de daño social provocado por la actuación individual sobre las propiedades que forman parte del patrimonio, el control directo de dicha actuación puede ser preferible, porque otras medidas menos decisivas probablemente fracasarían.

Otra ventaja de las regulaciones directas es que es posible establecerlas y surtirlas con relativa rapidez. Así, los controles directos pueden ser útiles como suplemento a otras medidas, tales como un sistema fiscal para el mantenimiento continuado de condiciones aceptables de medio ambiente, conservación o preservación. Su utilidad deriva de la inflexibilidad de los tipos impositivos y otros instrumentos, y de la relativa facilidad con la que se pueden introducir, obligar a cumplir y derogar ciertos controles reguladores. Algunas crisis se pueden predecir con mucho poco antes de que se produzcan, y quizás sea muy costoso, por ejemplo, mantener tipos impositivos suficientemente elevados como para prevenir dichas emergencias en todo momento. Por lo tanto, quizás sea menos caro hacer un uso temporal de los controles directos, a pesar de su ineeficacia estática¹⁶. Este punto es reconocido en el campo de la conservación urbana mediante el uso de órdenes temporales de preservación: es decir, controles que se pueden introducir en un plazo muy corto de tiempo para impedir la demolición de inmuebles históricos hasta que se lleve a cabo el correspondiente proceso de consulta o consideración.

En toda política de intervención gubernamental, independientemente de los instrumentos que se usen, es necesario tener en cuenta los costes de esa intervención. En el caso del patrimonio, estos costes podrían incluir los gastos administrativos en los que se incurre al formular criterios, hacer un seguimiento y controlar el cumplimiento, y en la recaudación y desem-

¹⁶ Dicha perspectiva la han planteado Baumol y Oates en su análisis de los instrumentos políticos utilizados en el terreno medioambiental; señalan que su apoyo al uso en ciertas circunstancias de controles directos «representa una drástica separación de las habituales recomendaciones políticas de los economistas» (Baumol y Oates, 1988, pág. 156).

bolso de ingresos; y los costes de cumplimiento impuestos a empresas e individuos que tienen que adaptarse a las exigencias de la política.

Finalmente, se debe abordar la cuestión de la política de financiación del patrimonio. En términos sencillos, se puede sugerir que la obligación de pagar para proteger el patrimonio deberían asumirla los beneficiarios del proyecto en cuestión. En muchos casos se pueden poner en práctica medios para financiar proyectos de patrimonio, desde comunidades locales que sostienen el mantenimiento de sus activos culturales a través de sus pagos de impuestos, hasta las contribuciones de la comunidad internacional a fondos de conservación de los monumentos y emplazamientos patrimoniales del mundo. La responsabilidad de iniciar y gestionar dichos mecanismos de financiación no se limita exclusivamente al sector público. Las organizaciones del tercer sector, como organizaciones no gubernamentales y otros grupos de voluntarios, pueden movilizar significativa financiación para el patrimonio, representando los intereses de diversos sectores. Además, el sector empresarial se preocupa más por apoyar proyectos de patrimonio, en parte por altruismo y un sentido de responsabilidad ética, pero en general más por la significativa rentabilidad en cuanto a perfil empresarial y eficacia de marketing que se pueden obtener mediante la asociación con causas relacionadas con el patrimonio cultural. Como estableceremos en mayor detalle en el capítulo 8, es probable que nuevas alianzas entre el sector público, privado y terceros sectores caractericen el desarrollo de la política cultural en el futuro, y la política patrimonial parece en el presente uno de los principales ejemplos de esta tendencia¹⁷.

Conclusiones

La consideración del patrimonio como capital cultural puede proporcionar un medio para integrar los intereses de los conservadores, preocupados por la protección del valor cultural, y los economistas, que consideran los proyectos de patrimonio como problemas de asignación de recursos escasos entre fines que compiten entre sí. En este capítulo se ha sostenido también que es esencial un reconocimiento del valor económico y del cultural para que las dos partes de esta división se unan. Los métodos de evaluación de la inversión económica, dirigidos especialmente al análisis de los beneficios no relacionados con el mercado, nos pueden ayudar mucho a discernir el valor de los proyectos de patrimonio, y pueden ayudar enormemente en su tarea a quienes tienen que tomar las decisiones. Pero esto no es todo, y la ampliación del marco de coste-beneficio para acomodar la incorporación del valor cultural parece posible desde el punto de vista

¹⁷ Una ilustración de la movilización del interés del sector privado por los proyectos de patrimonio urbano se puede ver en varias ciudades de América Latina; véase Rojas (1999). Respecto al análisis de los mecanismos financieros en la protección del patrimonio, véase Netzer (1998).

ASPECTOS ECONÓMICOS DEL PATRIMONIO CULTURAL

teórico y operativo. Aquí hemos sugerido algunas sendas de avance, y hemos apelado una vez más a los principios de sostenibilidad como medio para integrar finalmente la evaluación económica y la cultural. Los políticos y los burócratas pueden poner estas consideraciones sobre la mesa y ejercer su función de formular y poner en práctica medidas políticas en el terreno del patrimonio cultural.

CAPÍTULO 6

La economía de la creatividad

Lamento decir que los artistas siempre se tendrán la suficiente envidia unos a otros, se les paguen precios altos o bajos; en cuanto a estímulo para el esfuerzo, creedme, ninguna buena obra de este mundo se ha hecho jamás por dinero ni con la menor idea de dinero en la mente del pintor. Sea cual fuere la idea de valor pecuniario que entre en su pensamiento cuando trabaja, disminuirá su capacidad en proporción a la claridad que posea su presencia. Un auténtico pintor trabajará para vosotros de manera exquisita si le dais... pan, agua y sal; un mal pintor trabajará mal y con apresuramiento aunque le deis un palacio en el que residir y un reino del que mantenerse.... Y digo esto no porque desprecie al gran pintor, sino porque lo honro; no creería aumentar su respetabilidad o su felicidad otorgándole riquezas más de lo que, si viviesen Shakespeare o Milton, creería que aumentábanos su respetabilidad o que teníamos probabilidades de obtener de ellos obras mejores convirtiéndolos en millonarios.

(JOHN RUSKIN, *The Political Economy of Art*, 1857¹)

Introducción

El concepto de creatividad como una fuerza dinámica de la conducta humana ha constituido durante mucho tiempo un tema estudiado por psicólogos, sociólogos, teóricos del arte y otros en campos que abarcan desde el desarrollo del niño hasta la dirección empresarial. La creatividad ha entrado en el razonamiento de la economía solamente por su capacidad de ser generadora de la innovación y por ende precursora del cambio tecnológico². Aun así, el acto del pensamiento creativo se ha considerado esen-

¹ La cita es de Ruskin (1857, págs. 136–137).

² Sobre la innovación en la teoría económica, véase, por ejemplo, Mansfield (1995). La cuestión de cómo aparecen y se utilizan las innovaciones es también un tema de interés en la economía evolutiva; véase, por ejemplo, Nelson y Winter (1982).

cialmente exógeno, surgido como consecuencia de unos procesos que están más allá del alcance de la teoría o el análisis económicos o que no poseen interés para estos³. Sin embargo, cualquier consideración de la relación entre economía y cultura estaría incompleta si no prestara atención a los orígenes de la producción cultural, es decir, a los procesos creativos mismos. Si la labor creativa en las artes y en la cultura tiene como consecuencia la generación de un valor tanto económico como cultural, se podría esperar que las influencias económicas y las culturales afectaran a la manera en que las ideas creativas se forman y presentan. ¿Actúan aquí procesos paralelos en los que el valor económico y el cultural se generen por separado, o bien es preciso entender el proceso de creación del valor solamente como un fenómeno unitario?

En este capítulo examinaremos la creatividad de forma principal pero no exclusiva desde el punto de vista de la labor de artistas creativos como poetas, pintores, actores, compositores y demás. Esto no equivale a negar la importancia de la creatividad en la obra de otros productores de bienes y servicios culturales como directores de televisión y periodistas, sino que supone simplemente centrar la atención en un grupo de trabajadores para quienes el acto creativo, sea cual fuere, tiene indiscutiblemente una importancia fundamental. Además, por el hecho de que algunos tipos de producción artística se presentan como una actividad colectiva, el análisis relativo a los artistas que se hará en este capítulo puede considerarse igualmente aplicable a la obra creativa realizada por varios o muchos trabajadores culturales que operan en grupo. Dejando de lado la dinámica intergrupal, podemos atribuir a los colectivos unos motivos, estructuras de incentivos, procesos de decisión, etc., similares a los que se proponen para el individuo. De este modo, el modelo del proceso creativo desarrollado en este capítulo puede ser aplicado a la agrupación de instrumentistas musicales o a la compañía de teatro de la misma forma que al artista individual.

El capítulo se desarrolla de la siguiente manera. Tras repasar brevemente las teorías de la creatividad, planteamos si es posible modelar la producción de obras artísticas como un proceso de toma racional de decisiones. Pasamos a sugerir la esencia de este modelo, construido en referencia a la producción de valor en línea con un tema fundamental de este libro. A partir de unos comienzos sencillos introducimos variables económicas y consideramos el papel del valor económico y del valor cultural como incentivos para el proceso creativo y como resultados de este. Finalmente, al revisar el campo que hemos abarcado, nos preguntamos si el intento de ver la creatividad desde el punto de vista racional no es en realidad una equivocación. Es posible que la esencia del proceso creativo sea

³ Una excepción pionera es la obra de Bruno Frey sobre la motivación intrínseca y extrínseca de la economía evolutiva; véase Frey (1997b). Otra excepción es el enfoque de Roger McCain de la creatividad a través de la «economía cognitiva»; véase McCain (1992, caps. 18–19).

una forma de irracionalidad consciente o inconsciente que desafie cualquier modo de formalización ordenada o estructurada.

Las teorías de la creatividad

En el curso de los siglos XVII y XVIII se escribieron una serie de tratados sobre el tema del genio creativo. La palabra «genio» abarcaba no solo la elevación de un individuo a un rango supremo, uso que es hoy el más conocido, sino de manera más general un modo de pensamiento, esto es, el genio como fuente de inspiración creativa. Había una asociación religiosa o al menos espiritual con esta idea: el artista como canal de un poder superior; la creatividad como un don otorgado por los dioses, la imaginación como una chispa divina. Los procesos consistentes en pintar cuadros, escribir poesía o componer música eran experiencias espirituales al servicio de la musa que tuviese subyugado al artista.

En estos tratados se contienen muchos esfuerzos por diseccionar el concepto de creatividad y por describir cómo tenían lugar los procesos de la inspiración artística. Uno típico fue la definición propuesta en 1767 por William Duff en su ensayo sobre la naturaleza del genio original⁴. Duff identificó tres principales ingredientes del genio: la *imaginación*, que toma ideas existentes, inventa nuevas y halla nuevas asociaciones entre ellas; el *juicio*, que regula y controla la imaginación y ordena las ideas que genera; y el *gusto*, la sensibilidad interior del artista, que arbitra entre «lo grande y lo mezquino, lo hermoso y lo feo, lo decoroso y lo ridículo»⁵. Esta especie de versión, intuitivamente atractiva, de cómo funciona la mente, ha sido reproducida numerosas veces en los años transcurridos desde entonces hasta la actualidad⁶.

En épocas recientes, la crítica postmoderna ha puesto en duda la idea del genio creativo. Se pueden identificar dos líneas generales de ataque. En primer lugar, se argumenta que la creatividad solo es desinible desde el punto de vista específico e individual, que no hay manera de identificar un criterio absoluto de genio y que cualquier juicio de este carácter adolece de relatividad, transitoriedad e inestabilidad. En segundo lugar, se señala que la creación artística y su valoración tienen lugar en un contexto social o político que tiene el efecto, entre otras cosas, de asignar las cuestiones de gusto y juicio a las clases poderosas de la sociedad. Así, el clasificar determinadas obras de arte como canónicas y el otorgar a determinados artistas la categoría de genios no es sino una manifestación del ejercicio del poder por parte de la clase dominante artística e intelectual.

Al igual que en nuestros anteriores análisis del valor, no es nuestro propósito aquí tomar partido en las polémicas de tradicionalistas contra post-

⁴ Citado *in extenso* en Etlin (1996, págs. 38–39).

⁵ Etlin (1996, pág. 39).

⁶ Para un ejemplo detallado, véase Etlin (1996, págs. 39–70).

estructuralistas. Antes bien, parece razonable prestar atención, como hemos hecho antes, a ciertas advertencias razonables hacia las que podría dirigirse la crítica radical, entre ellas el hecho de que no es posible expulsar por completo la subjetividad y la relatividad de las consideraciones de la creación artística ni en la formación ni en la recepción, y que no se puede dejar de lado la consideración de la influencia que sobre el acto creativo ejerce el contexto social y político en el cual tiene lugar la creatividad.

La creatividad como proceso racional de decisión

La imagen del artista trabajando que con más facilidad acude a la mente en la imaginación popular es sin duda la del genio torturado, impulsado por una implacable fuerza interior y ajeno a todo lo que no sea la necesidad de expresión creativa; puede parecer rocambolesca la idea de que un observador o analista pudiera imponer una estructura lógica a los pensamientos creativos de Hector Berlioz, Vincent van Gogh o Ezra Pound. Sin embargo, es razonable conjeturar que haya quizás algunos elementos sistemáticos subyacentes al caos aparente. Si es así, podríamos preguntarnos si sería posible, por ejemplo, modelar la producción de obras artísticas como un proceso de toma racional de decisiones.

Hasta cierto punto, esa cuestión viene a ser contestada en parte por los tipos de disección de la creatividad que hemos mencionado más arriba. El desglose del acto creativo en las etapas que lo constituyen, cada una con una función determinada, estando la totalidad relacionada en un orden lógico y conduciendo a una finalidad definible, es el objeto del análisis contemporáneo de la decisión; como tal, debe conducir a la construcción de un modelo formal de decisión que siga estas líneas. De forma alternativa, un enfoque que se base más directamente en un razonamiento puramente económico podría considerar la creatividad como un proceso de optimización restringida en el cual se ve al artista como un maximizador racional de la utilidad individual sometido a restricciones impuestas tanto interna como externamente. Es este último enfoque el que nos proponemos aquí, sugiriendo primero un modelo «puro» de creatividad y después extendiéndolo para que incopore variables económicas. El modelo se desarrolla en el resto de este capítulo en términos no técnicos; se incluye un apéndice que contiene una presentación formal.

Un modelo «puro» de creatividad

Comencemos con el proceso creativo como fenómeno que lleva de la concepción de una idea a la ejecución de una obra artística que incorpora esa idea, un proceso en el cual el único interés del artista es el arte, sin que actúe ninguna influencia económica ni de otro tipo. Si el valor artístico o cultural de la obra concluida se puede definir como su valor cultural desde el punto de vista que ya hemos examinado, el objetivo del artista al realizar la obra se podría considerar únicamente como la finalidad de maxi-

zar su (supuesto) valor cultural⁷. En un marco economizador racional, esto se podría interpretar no solo como la función objetiva de un modelo de decisión, sino como la función de utilidad del artista con respecto a esta actividad, es decir, la utilidad de un artista se ve como una función del valor cultural de la obra, y esta utilidad es la cantidad que hay que maximizar.

En esencia es así como se ha percibido la creatividad en las formalizaciones del proceso a las que nos hemos referido antes. El valor cultural es instilado en las obras por artistas creativos que responden a los misteriosos saltos de la imaginación y transforman estos estímulos en imágenes, palabras o sonidos. Así, por ejemplo, Terry Smith lo describe, desde el punto de vista de un teórico del arte, como un proceso de «formación de flujos de valor»; el papel del artista es ordenar los flujos de valor y concentrarlos en una configuración que a su debido tiempo los exhibirá ante el mundo⁸.

Como en la mayoría de las situaciones de decisión, la función objetiva en este modelo no es ilimitada; antes bien, la esfera que pueden abarcar las variables decisorias está determinada por una serie de restricciones. En esta versión sencilla del modelo, las restricciones son esencialmente técnicas; las imponen las «reglas del juego» y las exigencias de la forma artística, que sirven para definir el ámbito creativo del artista y para desafiar el ingenio de este. Así, por ejemplo, los dramaturgos y los compositores pueden recibir un encargo o ser elegidos para escribir para una formación musical o un reparto teatral de determinadas dimensiones; los pintores, escultores y artesanos tienen que actuar dentro de los parámetros técnicos de sus diversos medios; los artistas representativos están limitados por las propiedades de la realidad que intentan representar, y así sucesivamente.

Las variables de decisión del modelo —esto es, las variables cuyos niveles ha de elegir el que toma la decisión con el fin de maximizar la función objetiva— podrían en primera instancia conceptualizarse como el número y la naturaleza de las obras que hay que producir en cierto periodo de tiempo. Pero supongamos que el modelo se aplica a una única obra. ¿Cuáles son las elecciones con que se enfrenta el artista que determinarán el valor cultural final de una obra? Por mor de la sencillez y para poder generalizar, lo adecuado en estas circunstancias es especificar las variables decisorias desde el punto de vista del tiempo invertido en la realización de diversas tareas. Este enfoque asumiría que una unidad de tiempo de trabajo de un género particular produciría una determinada cantidad de valor cultural como resultado; es el agregado de valor de estas diversas fuentes lo que constituye la cantidad que hay que maximizar. Sin embargo, la especificación exacta de estas relaciones, aún en términos conceptuales, puede re-

⁷ Como siempre, son las expectativas las que rigen la conducta y el presente caso no es una excepción. En la exposición que sigue, el valor debe interpretarse como un valor esperado cuando introduce una función de decisión *ex ante*. La especificación de un modelo de expectativa aquí presentaría desafíos, sobre todo porque en este campo la distancia entre lo esperado y lo real es probablemente grande.

⁸ Véase Smith (1999).

sultar difícil, lo cual indica quizá una formulación general en la que el valor cultural total sea especificado simplemente en función (creciente) del tiempo de trabajo invertido.

La hipótesis de que la producción de valor cultural es expresable en función del tiempo de trabajo invertido por el artista oculta algunas ideas potencialmente convincentes sobre la naturaleza misma del acto creativo. El artista, cualquiera que sea la forma artística que cultive, asigna un tiempo a las diferentes tareas que implican pensar y hacer. Unas requieren imaginación, otras la aplicación de habilidades técnicas, en otras no se pueden diferenciar estos ingredientes; todas ellas se unen para constituir la actividad creativa. En el artista mediocre, una gran cantidad de tiempo invertida en estas tareas seguirá produciendo obras que se juzgarán de poco valor cultural; en el llamado genio, sucede lo contrario. De este modo, las diferencias entre los artistas en cuanto a la asignación de la relación entre tiempo invertido y valor cultural producido son, en esta construcción, una medida, en igualdad de otras cosas, de las diferencias en la creatividad (o «talento»), de una manera muy parecida a como, en el análisis microeconómico, las diferencias entre funciones de producción en el espacio de entrada y salida miden diferencias de tecnología. Esta conceptualización de la creatividad es coherente con las teorías del proceso creativo que requieren un pensamiento espontáneo y una rápida reacción a los estímulos intelectuales.

Un modelo extenso que introduce variables económicas

El modelo perfilado arriba proporcionaría una descripción suficiente de la creatividad artística si en realidad la producción de arte tuviese lugar en algún tipo de vacío, libre de las influencias de las necesidades mundanas de la vida como la necesidad de alimento, ropa y cobijo que tiene el artista. En algunos casos se cumplen estas condiciones ideales; hay muchos relatos sobre compositores o escritores que producen sinfonías o novelas durante un verano pasado junto a un lago suizo o en alguna otra circunstancia en la que fue posible hacer caso omiso a las exigencias del mundo. Entre estos artistas estarían los que son lo bastante afortunados como para tener el apoyo pleno e incondicional de un cónyuge, un socio o un patrón, o, en la época contemporánea, los que reciben una subvención suficientemente grande de una fundación benéfica o de un organismo gubernamental para las artes. Pero es más habitual que el mundo incida de manera demasiado directa sobre la obra artística, dado que el artista, como todo el mundo, tiene que ganar dinero para vivir. La historia del arte está llena de relatos de lo importante que era el dinero para muchos artistas, desde pintores del Renacimiento florentino, pasando por Mozart, Beethoven y Stravinsky, hasta gran cantidad de escritores, artistas visuales y músicos de la actualidad⁹.

⁹ Para una descripción completa del incentivo comercial para la producción artística en formas culturales tanto elevadas como populares, véase Cowen (1998). William

Así pues, es preciso extender el modelo de producción artística para explicar las maneras en las que estas influencias económicas pueden afectar a los procesos que estamos estudiando. El medio más sencillo de hacerlo es especificar la renta devengada por la obra artística como una variable explícita del modelo. La manera en la que se genera la renta variará según el ámbito y el contenido del modelo. Si se describe la producción de una única obra de arte, los ingresos devengados por el proceso podrían ser el precio de venta de la obra o el valor descontado de la corriente de rentas que provoca en forma de derechos de autor, etc. En el caso de los artistas del espectáculo, por otra parte, los ingresos proceden de la venta de sus servicios, pagados en forma de sueldos y salarios, honorarios y comisiones y demás. El artista también realiza gastos en la ejecución de su obra; el coste de los materiales, el alquiler del local que utiliza como estudio y cosas semejantes son a menudo elevados. Estos gastos se incorporan a este modelo suponiendo que se deducen de las rentas brutas, de modo que «ingresos» en esta descripción se refiere a los ingresos netos después de deducir los costes de explotación.

Hay tres maneras de incluir la renta en nuestro modelo del proceso creativo: como limitación, como maximando conjunto y como maximando único. Los consideraremos por separado.

La renta como limitación

En circunstancias en las que el artista necesita ingresos solo para su subsistencia u otras obligaciones includibles, podemos proponer que la función objetiva y las limitaciones técnicas del modelo antes esbozado pueden quedar intactas y que la única alteración necesaria es añadir otra limitación, esto es, una limitación que requiera la generación de un determinado nivel mínimo de renta. En esta formulación, la obtención de renta no proporciona ningún incentivo a la producción artística; no es más que un elemento necesario del proceso de decisión que no se puede dejar de lado. El objetivo sigue siendo únicamente la maximización del valor cultural, pero las elecciones que el artista puede hacer en su persecución de este objetivo se ven ahora limitadas en mayor o menor medida por el requerimiento que se acaba de introducir. En otras palabras, aquí seguimos centrando nuestra atención en la creatividad artística «pura», pero reconociendo ahora que la esfera de las variables de decisión se ve afectada por la circunstancia económica.

La limitación de ingresos puede afectar directamente a la producción de valor cultural de varias maneras diferentes. Puede cambiar la orientación de la producción cultural hacia formas de producto que tengan un mayor potencial de obtención de ingresos que las que de otro modo se

y Hilda Baumol indican que la profusión de compositores con talento en la Viena de la época de Mozart se puede explicar por la proliferación de trabajos cortesanos a su alcance; véase Baumol y Baumol (1994).

habrían elegido. Por ejemplo, es posible que un comediógrafo no tenga otra opción que escribir para un reparto pequeño o para un solo decorado si quiere estar seguro de que la obra se represente y se obtengan los ingresos mínimos requeridos. Además, la limitación puede significar que el artista tenga que hacer aportaciones menos costosas en comparación con las que haría si no existiera esta limitación. Así, por ejemplo, puede ser que un pintor o un escultor tengan que limitar los materiales utilizados para una obra concreta a los que se puede permitir para que los ingresos financieros netos cumplan la limitación de ingresos mínimos. No obstante, en cada uno de estos ejemplos se sigue suponiendo que el artista se esfuerza únicamente por generar valor cultural, pero dentro de las limitaciones impuestas por la exigencia de una renta.

Se puede indicar que este tipo de modelo es aplicable en líneas generales a la mayoría de las obras del llamado teatro no comercial, a la música clásica y a gran parte de la ópera, el jazz y la poesía.

La renta como maximando conjunto

Para numerosos artistas, como para muchos otros seres humanos, el deseo de bienes materiales se extiende más allá de la exigencia de las cosas necesarias simplemente para la supervivencia. Para este grupo de artistas es insuficiente la subsistencia incluso a un nivel de comodidad razonable; necesitan cantidades mayores de dinero que les proporcionen no solo niveles más altos de alimento, ropa y cobijo, sino también acceso a todos los demás bienes y servicios que los ingresos y la riqueza hacen posible. De este modo, el hecho de que el ejercicio de su profesión artística pueda conducir a una compensación financiera posee para ellos un serio interés y la generación de renta a partir de sus trabajos artísticos reviste para ellos una importancia mayor que la que tendría siendo un simple medio para pagar las facturas.

Supongamos, no obstante, que para estos artistas el deseo de crear sigue siendo una motivación suficientemente poderosa y que la principal razón de que sean artistas y no banqueros o fontaneros es que tienen algo que expresar mediante la forma artística que han elegido. Aspiran, como la mayoría de los artistas serios, a producir un arte de elevada calidad juzgado conforme a los criterios profesionales de su disciplina, pero difieren de los que hemos descrito antes en que el dinero tiene un lugar más destacado en su jerarquía de necesidades. Para aplicar nuestro modelo de creatividad a este caso podemos proponer que la utilidad del artista se compone de compensaciones tanto culturales como financieras, de tal manera que la función objetiva del modelo se puede reformular como la maximización conjunta del valor cultural y del económico que se origina en la obra. La serie de limitaciones técnicas del modelo siguen siendo las mismas que antes. Se podría así mantener la limitación de ingresos mínimos, aunque si el artista obtuviera un mediano triunfo, sería improbable que dicha limitación fuese ineludible.

Esta versión del modelo proporciona una orientación específicamente comercial a la producción artística. Indica que para estos artistas el dine-

ro proporciona un incentivo para seguir determinadas líneas de evolución artística y no otras. La calidad del resultado, medido desde el punto de vista de la naturaleza y el tipo de la obra que se ha acometido, tiene claras probabilidades de verse afectada. En qué medida es algo que depende notablemente de las ponderaciones relativas que el artista asigne a cada maximando de la función objetiva y del grado en que la producción de valor cultural y la de valor económico en los casos concretos son compatibles, se oponen o carecen de relación entre sí. Los artistas desconocidos que trabajan con modos innovadores, por ejemplo, encontrarán quizás que la producción de valor cultural está desaccompasada con el rendimiento económico y que, si la ponderación que atribuyen a los ingresos en su criterio de preferencias entre el valor cultural y el económico es lo bastante fuerte, tendrían que incluir alguna obra de orientación más comercial en su cartera. Los artistas reconocidos con fama bien establecida, por otra parte, es posible que encuentren que la producción de valor cultural en su obra va de la mano del rendimiento económico; en estos casos, el artista puede quizás maximizar simultáneamente el valor cultural y el económico.

Se puede sugerir que un modelo de producción artística en el que el valor económico y el cultural se incorporan como maximandos conjuntos se podría aplicar a parte de la literatura de ficción, de la cinematografía, de las artes visuales y de la artesanía, así como a algunos musicales y a una importante proporción de la música popular.

La renta como maximando único

No obstante la visión idealizada que muchos puedan tener de las artes creativas, algunos artistas y otros productores culturales están en el juego solamente por el dinero. La producción de valor cultural por medio de su obra no es en modo alguno inexistente; está ahí, al menos potencialmente, por la definición de los términos «producción cultural», «trabajador cultural», etcétera. Pero no es algo que se propongan maximizar. Desde el punto de vista de nuestro modelo del proceso de decisión creativa, la ponderación del valor cultural en la función objetiva se ha reducido a cero y la maximización del valor económico se ha convertido en la única motivación para la creatividad, que sigue estando sometida a las limitaciones técnicas impuestas por las condiciones de producción.

En esta construcción, casi todos los aspectos de la calidad del producto están determinados principalmente por las condiciones económicas en las cuales se elabora, es decir, el potencial de ingresos de la obra. Si la producción de valor cultural se incorpora explícitamente de una manera que afecte a la toma de decisiones, podría hacerlo solo como una limitación mínima, especificando una exigencia básica de un determinado nivel de contenido cultural o de una adhesión a determinados estándares culturales.

Probablemente, este modelo es aplicable sobre todo a los siguientes tipos de producción cultural: arte folclórico y para turistas, parte de la artesanía, gran parte de la cinematografía, televisión comercial y música po-

pular, así como la mayor parte de la producción de industrias culturales que se hallan más lejos del núcleo artístico, como el periodismo, la publicidad y la mayoría de los servicios arquitectónicos.

El pluriempleo

Los modelos construidos más arriba suponen que la producción creativa es el único trabajo que emprende el artista y que los rendimientos económicos se pueden derivar solamente del valor económico de las obras de arte creadas. En realidad hay dos consideraciones que sugieren otra elaboración de este enfoque simplificado. En primer lugar, el rendimiento de una obra de arte puede ser tan bajo que no hay modo de que el artista pueda organizar su producción para lograr al menos unos ingresos suficientes que basten a la satisfacción de las necesidades de la subsistencia, por lo menos en las primeras etapas de una carrera artística. En segundo lugar, puede haber a su alcance otras oportunidades de potencial de ingresos que sean lo suficientemente lucrativos como para hacer que se generen unos rendimientos con rapidez y eficacia, dejando un máximo de tiempo residual para realizar obras artísticas no lucrativas. En estas circunstancias hay que tener en cuenta la posibilidad de que el artista pueda aceptar un trabajo extra con la única o principal finalidad de proporcionarle ingresos que sirvan de apoyo a su labor artística.

Este fenómeno, conocido en la bibliografía sobre economía del trabajo como pluriempleo, no es en modo alguno nuevo entre los artistas. Trollope, Eliot, Joyce, Gauguin, Borodin y muchos otros célebres artistas desempeñaron trabajos a tiempo parcial o completo en diversas épocas de sus carreras como apoyo de sus tareas creativas. En la economía cultural contemporánea, una serie de estudios sobre las condiciones económicas de la práctica de las artes en todas las formas artísticas han puesto de manifiesto que muchos artistas profesionales desempeñaron trabajos no artísticos y que la razón dominante de ello es el imperativo que el artista tiene sobre sí de obtener ingresos para sus necesidades básicas y para financiar su obra creativa¹⁰.

El modelo de la producción creativa construido en anteriores secciones de este capítulo se puede extender para que explique la posibilidad de obras no artísticas. Si en la forma general del modelo original la función objetiva es la maximización conjunta del valor económico y del cultural (en la que se pueden asignar a estas dos variables unas ponderaciones que van de cero a uno y de uno a cero, respectivamente), no es difícil expandir la generación de valor para incluir la producción de bienes no artísticos. En dicha formulación, el artista puede elegir producir bienes

¹⁰ Véanse Throsby (1992); Wassall y Alper (1992); Towse (1993); Throsby y Thompson (1994); diversos trabajos en Heikkinen y Koskinen (1998); Jeffri y Greenblatt (1998); Caves (2000).

artísticos, que producen tanto valor cultural como económico, y bienes no artísticos, que producen solamente valor económico. La variable ingresos del modelo se compone, pues, de rendimientos procedentes de fuentes artísticas y no artísticas.

Transformando el modelo como antes en otro de asignación de tiempo de trabajo permitiría que las horas de trabajo o proporción de tiempo invertido en la actividad no artística generadora de ingresos se especificase junto con las diferentes tareas creativas que implica el proceso de producción artística. En su forma más básica, se podría presentar esta versión del modelo como una forma que muestra simplemente la elección entre oferta de trabajo artístico y no artístico. En este sentido reflejaría el rasgo de «preferencia de trabajo» de los artistas, esto es, el hecho de que, a diferencia de la mayoría de los demás trabajadores (pero en común con algunos grupos como los académicos, los investigadores, etc.), los artistas prefieren generalmente trabajar más tiempo en vez de menos y extraen más satisfacción del trabajo mismo. Semejante modelo predice que los artistas reaccionarán de una manera aparentemente perversa a los cambios en los salarios relativos de los sectores artístico y no artístico en virtud del hecho de que el trabajo no artístico es simplemente un medio que permite dedicar el mayor tiempo posible a la ocupación artística (la preferida)¹¹.

El valor en la obra de los artistas creativos

El modelo de proceso creativo que hemos construido en este capítulo describe la creatividad como la creación del valor, basándose en la distinción entre valor cultural y económico avanzado en el capítulo 2. Ahora conviene ver más detenidamente cómo se forman el valor cultural y el económico en la obra de los artistas creativos.

Considérese un artista que crea una obra de arte. Esta puede ser una novela, un poema, una pieza musical, un cuadro, una escultura, una instalación, un vídeo, una *performance*. La obra completa existe en una forma corpórea (como un cuadro) o como unos derechos de propiedad (como en el caso de una pieza musical). Se puede comerciar con la obra misma o con los derechos a ella. Se pueden registrar los derechos; el hacerlo es una manera de declarar que la obra tiene un valor económico. Lo que es más, la definición de los derechos de la obra permite a su propietario (el artista inicialmente o un comprador posterior de los derechos de propiedad sobre ella) hacerse con su valor económico. Como ya hemos sostenido, el precio que la obra alcanza mediante intercambio comercial es un indicador, aunque en modo alguno necesariamente un indicador perfecto, del valor económico de la obra.

¹¹ Se construye un modelo de conducta del artista basado en la «preferencia de trabajo» en Throsby (1994a).

Simultáneamente, la obra existe como idea. (Utilizo aquí el singular como una abstracción para simplificar la exposición; desde luego, la mayoría de las obras de arte contienen y transmiten múltiples ideas.) La idea que comprende la obra no puede inscribirse en el registro de la propiedad intelectual, pero puede ser objeto de intercambio. El proceso por el cual la idea es intercambiada es un proceso continuo, puesto que con el tiempo la idea tiene muchos propietarios (aunque hubo solo un originador). En este proceso de intercambio, los consumidores determinan sus valoraciones individuales del valor cultural de la idea. Estas evaluaciones pueden ser singulares, resumiendo sus opiniones en una medición condensada (la obra es «un buen libro», «un cuadro bastante flojo», etc.), o múltiples, reflejando tal vez los tipos de criterio utilizados en la expresión del valor cultural que expusimos más arriba en el capítulo 2. Dado que la idea es un bien público puro, se puede pensar que la agregación de las valoraciones individuales se compone de la valoración cultural total de la idea dentro de la esfera de su circulación. De nuevo, a pesar de sus limitaciones, se podría pensar que este agregado indica el valor cultural de la idea y, por tanto, de la obra. A causa de la continua circulación de la idea, las valoraciones individuales (y por tanto el valor agregado) puede cambiar con el tiempo; es posible que se tarde mucho en llegar a establecer un valor cultural de «equilibrio» para una obra. Aun entonces puede ser que siga sin ser estable en el tiempo.

La esencia de estas proposiciones es que existe un mercado físico para las obras de arte y un mercado paralelo para las ideas que son necesario atributo o producto de esas obras. El mercado físico determina el valor económico de la obra, el mercado de las ideas determina su valor cultural. Es el hecho de que la obra física es el vehículo para transmitir la idea lo que hace que la obra deje de ser un «bien económico corriente» para pasar a ser un «bien cultural». Como tal posee no solo valor económico (en común con todos los bienes económicos), sino también valor cultural. Como ya hemos observado, los dos valores no carecen de relación entre sí, ya que es probable que la función de demanda de obras de arte por parte de los consumidores contenga un cierto grado de valor cultural como argumento importante.

Podríamos resumir las anteriores especulaciones diciendo que indican una posible interpretación de la obra de arte como abastecedora de un mercado dual. La visión del artista, que surge de las complejas conjunciones del proceso creativo, impulsa la producción de ideas; su capacidad técnica hace posible la realización o encarnación de esas ideas en obras reales. Estas obras (así se espera) alcanzan un precio en términos económicos a través del intercambio comercial y (también se espera) un «precio» en términos culturales a través de la acogida, el procesamiento, la transmisión y la evaluación de las ideas que comunica.

Queda, pues, la formidable tarea de determinar cómo el mercado de las ideas procesa la materia prima que le suministran los artistas convirtiéndola en una cierta medida de valor cultural o de precio cultural. La expresión de los elementos de valor constituyentes en casos concretos pa-

rece ofrecer, como hemos examinado anteriormente, esperanzas de cierto progreso, sobre todo, dado que en primer lugar, como se ha observado, esto es al parecer un enfoque que es posible adoptar con independencia de la postura ideológica del observador.

La creatividad como proceso irracional

Después de proponer en este capítulo que la actividad creativa puede modelarse como un proceso racional de decisión, en el que la maximización del valor guía la mano del artista y las elecciones se hacen de una manera sistemática, podemos darle la vuelta a la cuestión y preguntar ahora si la creatividad es de hecho la antítesis misma de un proceso estructurado. Quizá las ideas auténticamente creativas se generen no obedeciendo las normas de un universo ordenado sino trastocándolas. Quizá la verdadera característica que hace que los artistas sean distintos de los demás sea que están dispuestos a derrocar la lógica y la razón y buscar nuevas relaciones de una manera que desafie el análisis sistemático.

Hay tal vez diversas maneras en las cuales se podría considerar irracional el proceso de la creación artística. En primer lugar, es posible que las elecciones realizadas por los artistas sean arbitrarias y se hagan al azar, no respondan a ningún criterio definible ni se guíen en su ejecución por ningún sentimiento consciente por parte del artista de que se dirigen a un sitio en particular. Es posible que con el tiempo quienes las consuman concedan valor cultural a obras acabadas que hayan sido creadas en esas condiciones, por medio de la circulación de las ideas que hemos descrito con anterioridad, pero el valor no ha sido dado por el artista como acto deliberado. En consecuencia, el proceso de la creatividad misma no se puede representar de ninguna manera sistemática como la decidida creación del valor cultural, y sus resultados como proceso seguirían siendo impredecibles.

En segundo lugar, la creatividad se puede interpretar como irracional si es un proceso deliberadamente antirracional, es decir, si funciona estableciendo o identificando una serie de criterios y después actuando de una manera que sea intencionalmente contraria a esos criterios. Algo del arte revolucionario, como el movimiento dadá, podría considerarse desde este punto de vista, en el que el objetivo explícito es debilitar las normas artísticas establecidas¹². Pero esta conducta es «irracional» solo cuando se evalúa de acuerdo con los criterios que pretende derrocar, y se puede interpretar como perfectamente racional, y tal vez incluso sistemática, ordenada, lógica, etc., cuando el objetivo es la revolución. Seguir estas líneas de razonamiento puede vaciar rápidamente de todo contenido las palabras «racional» e «irracional».

¹² Hans Richter, uno de los participantes, describe el movimiento dadá como «una revolución artística contra el arte» (Richter, 1965, pág. 7).

Con todo, podemos concluir que interpretar la creatividad como un proceso irracional es al menos una proposición comprobable si, por ejemplo, aceptamos como parámetro un modelo racional como el de la maximización limitada del valor que exponemos en este capítulo. Esta conclusión indica que el paso siguiente sería empírico: ¿hasta qué punto se puede considerar que la realidad de la obra creativa es coherente con las suposiciones y predicciones de dicho modelo, o hasta qué punto falla el modelo? A falta de pruebas generales, podemos simplemente ofrecer varias ilustraciones que de hecho podrían indicar que no será posible ninguna resolución clara de esta cuestión, esto es, que puede ser que distintos artistas se adapten a uno o a otro modelo o a ninguno de ellos y que no se evidencia ninguna pauta sistemática.

El primer ejemplo es Johann Sebastian Bach, cuya música fue compuesta en un proceso que fue al parecer sistemático y regular. Su genio creativo está ahora fuera de toda discusión, pero en su época su labor consistió en escribir música que a su juicio tenía valor para los objetivos para los que se compuso: valor cultural para el servicio a la iglesia y para la ilustración espiritual que transmitía, valor económico por su capacidad de proporcionarle unos ingresos para su manutención y la de su familia¹³. Tenemos un ejemplo algo diferente en Samuel Beckett, que escribió *Esperando a Godot* como «relajación», sin ninguna sensación aparente de estar creando un valor cultural ni de ninguna otra clase, mucho menos una obra maestra; lo que es más, la veía como una «obra mala» y expresó continuamente su asombro de que la gente encontrase tantas cosas en ella. No deja de ser irónico que esta obra diera lugar a más libros, artículos y opiniones que ningún otro drama del siglo XX¹⁴.

Otro ejemplo es el de un artista para quien el proceso real de la creatividad misma es extremadamente importante: el compositor Serguiei Prokofiev, que encaja muy bien en el modelo de «preferencia de trabajo». Su esposa escribió que

Serguiei no imaginaría ni podría imaginar un solo día sin trabajar... Era capaz de componer sin mesa y sin piano, en un vagón de tren, en el camarote de un barco o en un hospital. Trabajaba estuviera del humor que estuviera, en momentos de euforia o cuando estaba decaído... Como tenía mucha fuerza de voluntad, le resultaba fácil pasarse sin muchos de los placeres de la vida por el que consideraba supremo: el placer de crear¹⁵.

¹³ Véase Wolff (1991, caps. 1–4). Sobre el valor cultural, obsérvese la afirmación de Bach en 1738 según la cual «la finalidad última u objetivo final de toda música... no es sino el honor de Dios y la renovación del alma» (véase Poulin, 1994, pág. 11); véase también Butt (1997, caps. 4–5). Sobre el interés de Bach por ganar dinero, véase Bettmann (1995, págs. 131–133).

¹⁴ Véase Bair (1978, págs. 381–383).

¹⁵ Citado en Samuel (1971, págs. 118–119).

Otros dos ejemplos ilustran la creación de obras concretas cuyo valor económico fue un motivo importante para su producción. El artista impresionista Edgar Degas pintó *Oficina algodonera de Nueva Orleans* en 1873 porque pensó (equivocadamente) que atraería a un determinado cliente de Inglaterra, e incluso cambió su estilo para ajustarse a lo que creía que le gustaría al mercado. Al final, el cuadro se vendió en 1878 a un pequeño museo francés, proporcionando una inyección muy necesaria a las inseguras finanzas de la familia Degas¹⁶. Vemos una similar preocupación por los rendimientos económicos de obras concretas en Igor Stravinsky, un compositor que, aunque en modo alguno pobre, se sentía muchas veces angustiado por el dinero; por ejemplo, su correspondencia tocante al encargo de una obra para tenor, barítono, coro y orquesta para la Bienal de Venecia de 1956 revela una preocupación por los detalles de los aspectos financieros de las decisiones relativas a la composición y el estreno de la obra¹⁷. En estos dos ejemplos, pues, la función objetiva del artista con respecto a la obra en cuestión contenía claramente la generación de valor económico y cultural como argumentos esenciales.

Conclusiones

La creatividad sigue siendo un fenómeno elusivo. Este capítulo ha explorado las posibilidades de interpretar la creatividad como un proceso ordenado susceptible de análisis desde el punto de vista racional. Hemos indicado que dentro de la esfera de la producción cultural se puede entender de una manera sensata en sus manifestaciones en el mundo real solamente si se tienen en cuenta las consideraciones económicas. Con el fin de relacionar un concepto de la creatividad como fenómeno cultural con las realidades económicas observables que influyen en ella, hemos propuesto un modelo basado en la creación de valor cultural y económico. Al modelar el proceso de la producción artística, en el cual se originan estos valores, hemos indicado que los artistas no solamente distribuyen su tiempo en un mercado de trabajo dual (artístico/no artístico), sino que también venden los productos de su trabajo en un mercado dual (el mercado de los bienes físicos/el mercado de las ideas), en el que el valor económico y el cultural proporcionan medidas diferentes y separadas del éxito de sus esfuerzos.

Apéndice: un modelo de producción artística

El modelo detallado en este capítulo se puede concretar en términos formales como sigue. Supongamos que el artista puede producir obras de

¹⁶ Véase Brown (1993). Al trabajar para un mercado concreto, Degas reflejaba una característica de la vanguardia impresionista francesa de finales del siglo XIX, que aspiraba de manera específica a complacer a una clientela de clase media capitalista en expansión.

¹⁷ Véase Pozzi (1999).

arte de orientación comercial u obras de arte de orientación no comercial. Tanto las unas como las otras producen valor económico y valor cultural, pero las obras comerciales rinden principalmente un valor comercial y las no comerciales rinden principalmente un valor cultural. (Se supone que el valor económico y el comercial se pueden medir con variables diferenciadas de un solo valor.)

El artista puede también realizar obras no artísticas que produzcan solo valor económico. La utilidad del artista es una función ponderada de la producción de valor económico y cultural. Las variables de decisión son las cantidades de tiempo de trabajo dedicadas a las obras de arte no comerciales, a las comerciales y a las no artísticas. La suma de estas inversiones de trabajo está limitada por el número de horas de trabajo disponibles.

Los ingresos del artista se componen de rentas de trabajo y rentas de capital. Las rentas de trabajo son una función del valor económico producido; las rentas de capital son exógenas. Hay una limitación de ingresos mínimos que deja de afectar a las variables de decisión si las rentas de capital son lo suficientemente grandes. Todas las variables se miden para un periodo de tiempo dado.

- Siendo
- v_c = nivel de valor cultural producido
 - v_e = nivel de valor económico producido
 - T_{ax} = tiempo de trabajo dedicado a obras de arte de orientación comercial (en horas)
 - T_{ay} = tiempo de trabajo dedicado a obras de arte de orientación no comercial (en horas)
 - T_n = tiempo de trabajo dedicado a obras no artísticas (en horas)
 - H = tiempo de trabajo disponible por periodo de tiempo descontando tiempo fijo de ocio (en horas)
 - Y = rentas totales por periodo de tiempo
 - Y_c = rentas de capital por periodo de tiempo
 - Y_i = rentas de trabajo por periodo de tiempo
 - Y^* = nivel de renta mínimo requerido por periodo de tiempo

Entonces, el problema de la decisión del artista es

$$\max c = c(wv_c + (1-w)v_e) \quad 0 \leq w \leq 1 \quad (6,1)$$

donde

$$v_c = v_c(T_{ax}, T_{ay}) \quad (6,2)$$

$$v_e = v_e(T_{ax}, T_{ay}, T_n) \quad (6,3)$$

con

$$\frac{\partial v_c / \partial T_{ax}}{\partial v_e / \partial T_{ax}} < \frac{\partial v_c / \partial T_{ay}}{\partial v_e / \partial T_{ay}} \quad (6,4)$$

$$\frac{\partial v_c / \partial T_n}{\partial v_e / \partial T_n} > \frac{\partial v_c / \partial T_{ay}}{\partial v_e / \partial T_{ay}} > \frac{\partial v_c / \partial T_{ax}}{\partial v_e / \partial T_{ax}} \quad (6,5)$$

La serie con limitación es

$$T_{ax} + T_{ay} + T_n = H \quad (6,6)$$

y

$$Y \geq Y^* \quad (6,7)$$

donde

$$Y = Y_c + Y_z(v_\rho) \quad (6,8)$$

con

$$\partial Y / \partial v_\rho > 0 \quad (6,9)$$

Las condiciones de equilibrio de los casos extremos de $w=1$ (un artista interesado solo por la producción de valor cultural) y $w=0$ (un artista interesado solo por la producción de valor económico) indican que el trabajo se asignaría de manera que igualara los productos marginales derivados de (6,2) y (6,3), respectivamente. Dadas las relaciones especificadas en (6,4) y (6,5), esto indica que cuando $w=1$, $T_{ay} > T_{ax}$ y $T_n = 0$, y cuando $w=0$, $T_n > T_{ax} > T_{ay}$. Si (6,2) y (6,3) son lineales, el equilibrio estará en $T_{ax} = H$ cuando $w=0$ y en $T_n = H$ cuando $w=1$. En los casos intermedios (donde $0 < w < 1$), el resultado depende de las formas funcionales que se supongan, siendo posibles soluciones interiores en las especificaciones lineales y no lineales de (6,2) y (6,3).

CAPÍTULO 7

Las industrias culturales

Uno de los principales orígenes de los altos precios pagados a los escritores y tal vez la novedad literaria más provechosa del siglo XIX [en París] fue la publicación por entrega de sus novelas en los periódicos. Alexandre Dumas padre escribía cien mil líneas al año para *Le Siècle* a franco y medio la línea. A Eugène Sue *Le Constitutionnel* le pagó cien mil francos por *El judío errante...* A cambio, la literatura por entregas resultó ser un tremendo impulsor de la circulación de los periódicos... Una consecuencia inevitable de esto fue el uso de ardides publicitarios y la inducción de intriga y ansiedad en el cliente como medio de comercializar la literatura. En ocasiones, la publicación de una novela por entregas se interrumpía sin ninguna explicación con objeto de crear la impresión de que el autor estaba enfermo y tal vez sería incapaz de escribir el siguiente episodio cuando en realidad la novela había sido escrita y entregada anticipadamente... Lo cierto es que la «literatura industrializada»... describe bien los métodos de su mayor profesional, Alexandre Dumas padre, que tuvo un ejército de negros que preparaban manuscritos para que él los firmase. En uno de los chistes literarios de la época, Dumas pregunta a su hijo, también novelista: «¿Has visto mi última obra?», y Dumas hijo contesta: «No, padre, ¿y tú?»

(CÉSAR GRAÑA, *Bohemian versus Bourgeois*, 1964¹)

Introducción

A muchos artistas creativos les molesta que se piense que sus actividades formen parte de una industria. Tal proposición, a su juicio, insiste en los aspectos comerciales de la producción artística y someten el puro impulso creativo a las exigencias del mercado. Para los artistas que hemos presentado en el capítulo 6 en tanto que motivados únicamente por el deseo

¹ La cita es de Graña (1964, pág. 34).

de crear valor cultural en su obra creativa, sin pensamiento alguno de provecho económico, esa visión es comprensible. El patoso economista, enarbolando expresiones como «estructura de mercado», «índices de concentración», «demanda de trabajo» y «valor añadido», tiene indudablemente que parecer insensible a los objetivos del arte, más exquisitos.

Sin embargo, el hecho de que individuos y empresas produzcan bienes para venta e intercambio, o incluso simplemente para su propio placer, crea una agrupación por razón de la actividad en torno a determinados productos, tipos de productores, emplazamientos, etc., que es posible encerrar en términos conceptuales y etiquetar como industria. Como hemos observado brevemente en el capítulo 1, cuando se introduce el término «industria cultural», esta conceptualización no implica necesariamente un juicio ideológico o peyorativo ni impone por obligación un motivo económico o de otro tipo a quienes participan en esa industria. La parafernalia del análisis de la industria comprende simplemente una caja de herramientas convenientes para representar y analizar la manera en que tiene lugar el proceso de producción, consumo e intercambio de determinados artículos.

No obstante, hay que conceder que en la práctica la aplicación de la palabra «industria» al arte y a la cultura sí que centra la atención en los procesos económicos por los cuales los bienes y servicios culturales se producen, comercializan, distribuyen y venden a los consumidores. El término «industria cultural» en el uso contemporáneo sí tiene en efecto un sentido del potencial económico que tiene el producto cultural de generar un rendimiento y de satisfacer las demandas de los consumidores, sean cuales fueren las otras nobles finalidades a cuyo servicio puedan estar las actividades de los artistas y el ejercicio de los gustos de los conociedores. Lo que es más, muchos de los que trabajan en el sector cultural, entre ellos los artistas cuyas funciones objetivas contienen algún componente de beneficio económico, acogen bien la idea de que la actividad cultural hace una importante contribución a la economía. El argumento es aquí que, para que la cultura en general y las artes en particular sean consideradas importantes, especialmente en términos políticos en un mundo en el que los economistas son reyes, es preciso que establezcan sus credenciales económicas, y qué mejor medio hay para hacerlo que cultivar la imagen del arte como una industria, mayor (en el caso de Australia por lo menos) que las de la cerveza y el calzado².

² Véase Australia Council (1996, pág. 32), donde el valor de la aportación total de bienes y servicios a la economía australiana en 1993-1994 se estimó en 4,8 miles de millones de dólares australianos para el grupo de industrias artísticas, 3,7 miles de millones para la cerveza y otras bebidas alcohólicas y 1,3 miles de millones para el calzado. Para estudios británicos sobre las dimensiones y la influencia del sector artístico, véanse Myerscough (1988); Rolfe (1912). Algunos economistas culturales han criticado los estudios de «impacto» en los que se ha exagerado la importancia económica de las industrias artísticas o de acontecimientos o instituciones artísticos concretos; véanse Seaman (1987), Billie Hansen (1995) y van Puffelen (1996).

Así pues, el campo de las industrias culturales ocupa un territorio un tanto controvertido. Para nuestros fines podemos eludir el tendencioso debate sobre valores y centrarnos en las maneras en las que es posible definir y estudiar las industrias culturales en el análisis económico contemporáneo. Consideraremos en primer lugar las clases de cuestiones relativas a las definiciones que están presentes en todo estudio de una industria y que son especialmente importantes en el examen de las industrias culturales. Después nos fijaremos concretamente en las artes nucleares como industria y pasaremos a ampliar nuestra perspectiva a fin de ocuparnos de las industrias culturales en el desarrollo urbano y regional, en las economías de los países en vías de desarrollo, en el turismo y finalmente en el comercio internacional.

Definición de las industrias culturales

Cualquier curso o manual universitario que se respete sobre economía industrial dedica algún espacio al principio a examinar las dificultades de definir una industria, es decir, si el concepto de industria se puede perfilar con arreglo a agrupaciones de productores, clasificaciones de productos, factores de producción, tipos de consumidores, emplazamiento etcétera. Lo que resulta problemático para las industrias en general lo es todavía más para la esfera cultural a causa de las incertidumbres en la definición de los bienes y servicios culturales. En anteriores capítulos hemos reparado en algunas de las maneras en que se pueden distinguir los bienes y servicios culturales de otros productos del sistema económico. Desde el punto de vista de la definición de industria, la clasificación de los productos culturales que planteamos en el capítulo 1 es probablemente la más útil: que los bienes y servicios culturales suponen creatividad en su producción, incorporan un cierto grado de propiedad intelectual y transmiten un significado simbólico. Esta definición permitiría delimitar industrias concretas en torno a determinados productos como la música, mientras que la agregación de todos esos productos permitiría referirse a «las industrias culturales» como una totalidad. En algunos usos, una u otra de estas características se puede considerar como su base principal para la definición. Por ejemplo, se podría hacer hincapié en la creatividad, como sucede con las «industrias creativas», un término utilizado por un ministro del Reino Unido en 1998 para describir la dinámica contribución del sector de las artes al rendimiento económico británico³. De forma alternativa, la generación de propiedad intelectual se podría considerar suficiente criterio, lo cual permite utilizar los términos «industrias de los

³ El ministro era el Rt. Hon. Chris Smith, ministro de Cultura, Medios de Comunicación y Deportes; la recopilación de sus reflexiones sobre este tema ha sido publicada como Smith (1998). El mismo término «industrias creativas» ha sido utilizado por Richard Caves (2000) como título de su libro.

derechos de autor» e «industrias culturales» de forma más o menos sínónima⁴.

Aceptar la definición general de artículos culturales apuntada más arriba hace posible proponer un modelo de industrias culturales que se centra en el lugar de origen de las ideas creativas e irradia hacia fuera conforme las ideas se combinan cada vez más con otras aportaciones para dar lugar a una gama de productos cada vez más amplia. De este modo, en el núcleo de este modelo de industria se hallan las artes creativas tal como se definen tradicionalmente: música, danza, teatro, literatura, artes visuales y artesanías, y se influyen formas más nuevas de práctica artística como el vídeo, la *performance*, las artes por ordenador y multimedia y demás. Cada una de estas formas artísticas puede ser considerada por sí misma como una industria y con frecuencia se alude a ella como tal, aunque dicho uso abarca generalmente más que a los productores originales solamente. Así, por ejemplo, la «industria de la música» se refiere a una enorme variedad de participantes, entre ellos compositores, intérpretes, editores, compañías discográficas, distribuidores, promotores, vendedores al por menor, empresas de cobranza y otros; aun así, todavía se puede considerar al músico creativo original como el núcleo de la industria. Se puede entender, pues, que una agregación de todas las formas de arte en una región, una nación, etc., junto con los proveedores de servicios que las acompañan, comprende las industrias artísticas en su conjunto por lo que respecta a esa región, nación o cualesquiera otras unidades que constituyan el objeto de estudio.

El siguiente grupo del modelo en expansión de círculos concéntricos que define las industrias culturales comprende las industrias cuya producción se ajusta a la definición de artículo cultural en los términos arriba perfilados pero en las que también se producen otros bienes y servicios no culturales, de manera que la proporción de lo que se podría denominar «bienes y servicios culturales primarios» es relativamente más baja que en el caso de las artes nucleares. Aunque es difícil trazar fronteras precisas, se puede pensar que este grupo incluye la publicación de libros y revistas, la televisión y la radio, la prensa y el cine. En todos estos casos se producen bienes y servicios culturales y no culturales unos al lado de otros. La inclusión de la industria cinematográfica en esta categoría puede no obstante ser problemática. Unos pondrían claramente el cine en el grupo de las artes nucleares; para otros, entraría más en la categoría de los medios de comunicación y el espectáculo; en realidad, se requeriría una subdivisión de las películas en distintos tipos para asignar sectores de la industria cinematográfica a una u otra categoría.

Para terminar, en algunas interpretaciones las fronteras de las industrias culturales se expanden más para abarcar industrias que funcionan en lo esencial fuera del ámbito cultural pero algunos de cuyos productos se

⁴ Véase, por ejemplo, un estudio de las industrias culturales australianas identificadas sobre la base de los derechos de autor (Guldberg, 1994).

puede sostener que poseen cierto grado de contenido cultural. Entre estas industrias se encuentran la publicidad, en algunos de cuyos aspectos operativos se requiere una aportación cultural; el turismo, en el que algunos segmentos de mercado se fundamentan en una base cultural; y los servicios arquitectónicos, en los que el diseño puede esforzarse por alcanzar calidades que rebasan lo puramente funcional. Sin embargo, es evidente que estas industrias solo se podrían considerar como un componente de las industrias culturales si se optase por una definición muy amplia.

Este esquema representa, pues, un modelo de las industrias culturales que se establece por círculos concéntricos, con las artes en el centro y otras industrias formando capas o círculos distribuidos alrededor del núcleo, extendiéndose más hacia fuera conforme se introduce el uso de ideas creativas en un contexto de producción cada vez más amplio⁵. Como sucede en muchas otras industrias, la identificación de indicadores clave de dimensión, naturaleza y extensión de la actividad económica de las industrias culturales puede plantear problemas. Con respecto a la *producción*, por ejemplo, las maneras de medir el volumen o el valor de la producción variarán según el objetivo que se tenga y la naturaleza del producto resultante. En las artes interpretativas, el producto se medirá en circunstancias diferentes como el número de representaciones llevadas a cabo por una compañía teatral en un determinado periodo de tiempo, el número de localidades disponibles o vendidas para una serie de conciertos sinfónicos o los ingresos de taquilla para una ópera o producción musical. En las artes visuales, por otra parte, un posible indicador del producto sería el valor agregado de las ventas en un mes o año dado; sin embargo, habría que ajustarlo para incluir la reventa de obras si fuese necesaria una medición del valor del producto inicial.

Cuando se trata del *empleo* en las industrias culturales, surgen nuevas dificultades de clasificación. Una serie de productores culturales, como numerosos escritores y compositores, son individuos que trabajan en un régimen de autoempleo y posiblemente no sean incluidos en los estudios de empleo o empresariales o acaben figurando en los datos del censo clasificados dentro de alguna otra ocupación o industria. La definición del artista como clasificación ocupacional para los objetivos del censo varía mucho entre jurisdicciones, de manera que personas que se considerarían incluibles de acuerdo con los criterios adecuados son posiblemente excluidas, al tiempo que son incluidas otras que no debieran serlo. Muchos empleados de las industrias culturales trabajan en lo que se denomina «trabajos no culturales»: contables, técnicos, administradores, etc. Sin embargo, una vez más la demarcación entre, digamos, un trabajo artístico y otro no artístico puede quedar desdibujada por razones de recogida de datos;

⁵ La visión económica de las industrias culturales como un conjunto con el artista creativo en el núcleo se podría comparar con el trazado que hace Bourdieu de los terrenos de la producción cultural en un discurso diferente; véase Bourdieu (1993, especialmente caps. 1 y 3).

por ejemplo, los editores cinematográficos y los técnicos de sonido e iluminación, ¿son trabajadores creativos o técnicos?

En el área del *comercio* de los bienes culturales surgen también problemas de definición exacerbados por el hecho de que gran parte del comercio cultural es de derechos y no de artículos físicos. En la música, por ejemplo, el valor de las exportaciones para un país determinado debe recoger los pagos extranjeros de derechos de autor que se deben a compositores, intérpretes, editores y empresas por las obras musicales sobre las cuales tienen derechos, y añadir a esa cantidad el valor de los productos físicos exportados, como CDs, instrumentos musicales y partituras, los ingresos procedentes de la exportación de actuaciones en directo y demás.

Las artes creativas como industria

Veamos ahora los componentes esenciales de las industrias culturales tal como los hemos definido más arriba y examinemos la manera en que las artes creativas se pueden considerar como una industria o como una serie de industrias organizadas alrededor de cada una de las formas artísticas. Veremos sucesivamente las características de la oferta y la demanda, la tecnología y la naturaleza de los mercados de factores y productos⁶.

La demanda de las artes

En la teoría económica, los orígenes de la demanda son los gustos y preferencias de los consumidores. La economía no tiene mucho que decir acerca de la formación de los gustos; es más, la nueva teoría del consumidor llega a suprimir del todo la diferencia de gustos y a sostener que las variaciones en el consumo vienen causadas por los diferentes precios sombra de los artículos producidos según las funciones de producción de las familias en las cuales los bienes y servicios materiales entran como aportaciones; en este modelo, el consumo relativo de productos aumenta y disminuye con el tiempo no por cambios en los gustos, sino porque los precios sombra de los diversos bienes y servicios cambian conforme lo hacen la experiencia, el entendimiento y otras características humanas fundamentales. A pesar de la plausibilidad teórica de dicho modelo, sin embargo, los economistas que estudian las diferencias entre consumidores en su orden de preferencias de productos tienen más probabilidades de aceptar que los gustos sí que difieren de hecho entre los individuos y que los cambios de gusto sí que hacen cambiar las funciones de demanda; es también probable que estén de acuerdo en que las cuestiones acerca de cómo se forman esos gustos no son competencia del economista, sino que es mejor

⁶ Para una aplicación a las artes interpretativas de conceptos estándares de la economía de la industria como estructura, dirección y rendimiento, véase Throsby y Withers (1979, cap. 4).

dejar que las expliquen los sociólogos, psicólogos y otros científicos de la conducta⁷.

Sean cuales fueren los fundamentos teóricos, hay un aspecto de los gustos como fuerza que actúa en la determinación de la demanda que tiene una especial relevancia para las artes: el hecho de que el gusto por los bienes y servicios artísticos es acumulativo. Es visible que el que a una persona le gusten la música, la literatura, el teatro, las artes visuales y demás, y por tanto el que esté dispuesta a gastar dinero en su consumo, son cosas estrechamente relacionadas con su conocimiento y entendimiento de estas formas de arte. Esta competencia cultural se adquiere por medio de la educación y la experiencia, y por tanto hay más probabilidades de que muestren gustos artísticos más marcados y refinados quienes han recibido una mejor educación y quienes ya se han convertido en consumidores. Este último aspecto se remonta a Alfred Marshall, quien reconoció que el disfrute de lo que se denomina «buena música» era un gusto adquirido que aumentaría con el tiempo al haber más contacto con ella; en el capítulo III del libro III de sus *Principios* escribió Marshall: «No hay en consecuencia ninguna excepción a la Ley [de la utilidad marginal decreciente] de que cuanto mejor es la música que uno oye más marcado es probable que se haga su gusto por ella»⁸. En época reciente se han formalizado estas ideas dando lugar a una teoría de la adicción racional que abarca el consumo de una variedad de productos desde la heroína hasta la música rock⁹. Lo llamemos adicción o cultivo del gusto, está claro que para avanzar algo en la explicación de la demanda de las artes será esencial la endogenización de los gustos en modelos económicos, llegando por lo menos a relacionar el consumo presente con el pasado¹⁰.

En cuanto a lo demás, la especificación de la demanda de las artes como producto económico puede seguir una vía bastante convencional. Así, por ejemplo, se supondría que una función de demanda para asistir a representaciones de teatro, ópera, danza y música en directo contiene su propio precio, el precio de un espectáculo sustitutivo, los ingresos del consumidor y las características de calidad de las funciones como variables explicativas. La diversidad del producto y el discernimiento de los consumidores en su decisión de asistir a espectáculos concretos sugieren que las características cualitativas de estos (qué obra u obras se representan, quién actúa, qué han dicho los críticos) serán más decisivas que el precio a la hora de determinar la demanda. Además, el consumo de arte en directo consume mucho tiempo, lo cual indica que el precio del tiempo libre influirá probable-

⁷ Para un trabajo que alude a las actitudes de los economistas hacia el estudio de los gustos, véase McPherson (1987); para un examen de estas cuestiones en su relación con los bienes culturales, véase Blaug (1999).

⁸ Marshall (1891, pág. 151).

⁹ Véanse Becker y Murphy (1988); Becker (1996).

¹⁰ Para un examen del cultivo del gusto y sus efectos sobre la demanda de las artes, véanse McCain (1979, 1981).

mente más en la determinación de la demanda que el propio precio de la entrada.

Los estudios empíricos de la demanda de las artes que se han ocupado de las diversas formas artísticas, desde la ópera hasta la literatura, han derivado elasticidades de precio y renta que se adaptan en rasgos generales a las expectativas *a priori*. Por ejemplo, la demanda tiene más elasticidad-precio para las formas culturales populares que para las de arte más elevado; en el segundo caso, las características de calidad de los bienes o servicios proporcionados tienden a influir más que el precio en las decisiones de consumo. La elasticidad-renta, a su vez, resulta ser relativamente mayor para las artes que para muchos otros productos a causa de la naturaleza lujosa y el contenido de tiempo libre del consumo de algunas artes, y también por la asociación de los gustos con la educación y, por tanto (a un paso), con los ingresos.

La oferta de las artes

El lado de la oferta de la industria de las artes comprende una amplia variedad de unidades de producción, que abarcan desde corporaciones empresariales mundiales hasta productores individuales en régimen de autoempleo. Pero al analizar las artes se puede hacer una distinción entre los sectores con y sin fines lucrativos de la industria. Aunque no se pueden trazar líneas claras, se puede afirmar de manera general que la oferta orientada hacia fines lucrativos en las artes abarca espectáculos populares y formas culturales en las que la demanda es fuerte y se halla muy extendida, y en las que los motivos financieros dominan sobre los valores artísticos en la organización de la producción. Las características de la oferta en este sector de la industria de las artes se pueden analizar en términos similares a los aplicables a cualquier industria de base comercial de la economía, con la única diferencia de que ocasionalmente puede haber motivos para imponer el interés público de una u otra manera si el contenido cultural del producto lo justifica: por ejemplo, en relación con el comercio. El sector no enfocado al lucro, por otra parte, abarca formas de arte más esotéricas como música clásica, jazz, teatro «serio», poesía, ópera, danza clásica y moderna, bellas artes, arte visual contemporáneo y demás. Las actividades de producción dentro de estos grupos de productos tienden a tener más interés por los valores culturales que por los beneficios financieros, como de hecho indica la designación «sin ánimo de lucro». Los proveedores pueden ser artistas individuales no constituidos como empresa (de los que nos ocuparemos más adelante), compañías constituidas como empresas sin ánimo de lucro acogidas a la pertinente ley de personas jurídicas o empresas de propiedad y funcionamiento públicos organizadas para fines no lucrativos.

Los autores de algunos estudios culturales contemporáneos consideran que trazar una distinción entre artes elevadas y cultura popular es muestra de anticuado elitismo, conservadurismo y preferencia por las formas hegemónicas de cultura. Sin duda es cierto que las líneas entre diferentes

formas de expresión cultural se han tornado borrosas con el tiempo, de tal modo que cada vez es más difícil establecer divisiones marcadas entre las artes elevadas y la cultura popular. Es también innegable que un término como «cultura elevada» ha estado asociado durante mucho tiempo al consumo cultural de las clases adineradas y privilegiadas de la sociedad. Pero para nuestro objetivo, cuando consideramos las artes como una industria, es posible identificar, sin un trasfondo ideológico, la producción y el consumo de las formas artísticas nucleares en términos económicos en vez de culturales y observar los rasgos característicos de su organización económica.

Volviendo a la característica de ausencia de fines lucrativos, observamos primero que la mayoría de las explicaciones que se dan de la existencia de compañías de beneficencia sin ánimo de lucro en una economía de mercado pueden ser aplicadas a las artes. Por ejemplo, la hipótesis de que esas empresas existen en respuesta a la demanda no satisfecha de bienes públicos se podría invocar fácilmente si las artes dan origen a externalidades beneficiosas o a bienes públicos en el caso de que los consumidores crean que la oferta de esos bienes por parte del gobierno del momento, si existe, es inadecuada. Alternativamente, se puede sugerir que las empresas artísticas pueden obtener una plusvalía adicional de sus clientes —por ejemplo, a través de donaciones voluntarias— solo si se organizan con arreglo a un sistema basado en la ausencia de fines lucrativos. Lo que es más, cuando las organizaciones artísticas disfrutan de subvenciones y subsidios gubernamentales o buscan el apoyo financiero de donantes individuales o colectivos, o ambas cosas, como hacen muchas, la forma «sin ánimo de lucro» es la única estructura colectiva realista que está a su alcance¹¹.

Como veíamos en el capítulo 6, la conducta de las organizaciones sin fines lucrativos en las artes, como teatros, compañías de ópera y danza, orquestas sinfónicas, formaciones musicales menores, museos y galerías no comerciales y demás, se puede describir en términos semejantes a los empleados para los artistas creativos individuales. Se puede considerar que las metas de estas organizaciones comprenden principalmente la producción de valor cultural, sometida a limitaciones tanto económicas como culturales. En términos más concretos, la generación de valor cultural por las organizaciones sin fines lucrativos se puede describir mediante una función objetiva en la cual la calidad de la obra producida (sea como fuere como se defina la «calidad») y la audiencia obtenida (el número de personas atendidas o consumidores del producto) son los maximandos conjuntos, y se incorpora un requerimiento financiero de umbral de rentabilidad como una limitación mínima impuesta a la generación de valor económico. Como es de esperar, este modelo predice que una organización así ten-

¹¹ De la amplia bibliografía referente a las organizaciones sin fines lucrativos y al sector terciario, véanse especialmente Hansmann (1980, 1981); Powell (1987); Weisbrod (1988); Salamon y Anheier (1996).

derá a producir más y a dedicar más recursos a la calidad que una paralela empresa maximizadora de beneficios¹².

La tecnología

El cambio tecnológico tiene profundos efectos sobre los modelos de producción y consumo dentro de la industria de las artes. Por lo que se refiere a la producción, una de las influencias contemporáneas más evidentes ha sido el efecto de la tecnología informática y de los avances en reproducción sonora y en vídeo sobre el proceso de la creación artística y sobre la naturaleza de los productos. Aunque es tentador acoger estos acontecimientos como un fenómeno enteramente moderno, un invento de los siglos XX y XXI, el progreso tecnológico ha caracterizado siempre a la industria de las artes; a lo largo de los siglos, numerosas innovaciones han tenido importantes efectos en los procesos de producción y en el tipo de productos generados, como el desarrollo de la pintura al fresco en el siglo XIII o la invención del fortepiano en el XVIII.

No obstante, uno de los debates más persistentes de la economía de las artes ha sido el papel de la tecnología en las artes interpretativas en directo. En sentido estricto, no es posible conseguir mejoras de la productividad en las artes en directo, y en menor medida en algunas otras áreas de la producción artística, de la misma manera que lo es, digamos, en la industria manufacturera. En este sector, la producción física por unidad de trabajo invertido ha aumentado varios miles por ciento en el transcurso de los últimos doscientos años, mientras que el trabajo requerido para ofrecer una interpretación ante el público de un cuarteto de cuerda de Haydn no ha cambiado ni lo más mínimo en el mismo periodo. Como por primera vez señalaron Baumol y Bowen (1966) usando un modelo de dos sectores que comprendía un sector productivo (industria manufacturera) y otro no productivo (artes), los aumentos de salario en el conjunto de la economía no pueden ser compensados por incrementos en la productividad en la industria de las artes de la misma manera que lo son en la industria manufacturera, lo cual lleva a una brecha cada vez mayor entre costes y rentas de trabajo en las organizaciones artísticas¹³.

Las implicaciones de la hipótesis de Baumol y Bowen para las artes se han aclarado durante los treinta y cinco años aproximadamente que han transcurrido desde que se expuso. Podemos llamar la atención por lo menos sobre media docena de vías a las que las artes han recurrido para resistir las presiones impuestas por una productividad estancada. En primer lugar, han tenido lugar cambios tecnológicos en campos como el diseño

¹² Véanse Throsby y Withers (1979, cap. 2); Heilbrun y Gray (1993, cap. 6); Throsby (1994b, págs. 11 y ss.).

¹³ Los trabajos de William Baumol sobre este tema están recopilados en Towse (1997b).

de las sedes de las representaciones, las instalaciones de sonido y lumino-tecnia, etc., lo cual ha hecho posible que participen públicos más amplios como consumidores inmediatos de la actuación en vivo. En segundo lugar, la tecnología de la reproducción de los medios de difusión ha extendido mucho más el consumo y ha dado acceso a las empresas a nuevas e importantes fuentes de ingresos. En tercer lugar, muchas empresas han ajustado el uso de factores en respuesta a las presiones de los costes, por ejemplo mediante la puesta en escena de las obras teatrales con decorados más sencillos y repartos más reducidos, a pesar de las posibles repercusiones de tales estrategias en la calidad del resultado. En cuarto lugar, no se han realizado en las artes ajustes del precio de los factores en la amplitud que indica el modelo de dos sectores; en especial, las organizaciones artísticas no siempre han considerado necesario mantenerse a la altura de los aumentos salariales con el fin de atraer o conservar una adecuada oferta de trabajo; además, el extendido uso del trabajo voluntario es visible en algunos campos de las artes, de manera notable en el sector de museos y galerías. En quinto lugar, la creciente renta de los consumidores y el cambio en los gustos han mantenido un cierto crecimiento secular en la demanda de las artes, aunque los beneficios de dichos cambios en la demanda se reparten desigualmente entre los diferentes tipos de productos artísticos. Finalmente, se ha acudido a una variedad cada vez mayor de fuentes para llenar las diferencias de renta que se producen en el tiempo; por ejemplo, constantemente se están desarrollando y perfeccionando nuevos modelos de asociaciones mutuamente beneficiosas entre organizaciones artísticas y empresas corporativas. Como consecuencia de estas diversas influencias mitigadoras, los estudios empíricos del llamado «fenómeno de la enfermedad del coste» en las artes han encontrado pocos testimonios de índices diferenciales de inflación en las artes interpretativas en comparación con otros sectores de la economía¹⁴. Estos estudios han mostrado que los efectos combinados de ajustes en la producción, aumento de la demanda y niveles de renta de trabajo generalmente crecientes han contrarrestado cualquier tendencia a un incremento secular del déficit en las organizaciones artísticas, lo cual indica por lo general que, aunque la enfermedad del coste seguirá indudablemente presentando difíciles problemas a estas compañías, es poco probable que sea una enfermedad terminal.

El cambio tecnológico afecta también al lado de la demanda de la industria de las artes. Las economías de escala en el consumo de algunas formas artísticas reducen casi a cero el coste marginal de añadir un consumidor y dan acceso a una gama de experiencias de consumo mucho más amplia a los consumidores individuales del mercado. Una consecuencia de estas tendencias ha sido la creación de superestrellas cuyo ascenso a la fama no puede explicarse totalmente por su talento¹⁵. El advenimien-

¹⁴ Véanse, por ejemplo, Netzer (1978); Peacock *et al.* (1982); Baumol y Baumol (1984).

¹⁵ Véanse Rosen (1981); Adler (1985); MacDonald (1988).

to de Internet como lugar para el consumo de arte y de la economía digital más en general como ámbito principal de intercambio cultural tendrá asimismo, probablemente, efectos importantes en muchos aspectos de la estructura, la dirección y el rendimiento de la industria de las artes en el futuro.

Los mercados de trabajo

Los mercados del trabajo artístico presentan algunos intrigantes retos a un economista del trabajo que trata de entender las variables tipo que habitualmente se tienen en cuenta en los modelos de comportamiento del mercado de trabajo: oferta de trabajo, determinación de los salarios, distribuciones de los beneficios, trayectorias profesionales y demás. Algunos aspectos del mercado del trabajo artístico se ajustan al parecer a la teoría convencional; otros son más complejos.

Para empezar, hay problemas de definición a los cuales hemos aludido más arriba: ¿se puede hacer una distinción entre trabajadores culturales y no culturales en la industria de las artes? Si restringimos nuestra atención a los artistas creativos (como han hecho en su mayoría los trabajos analíticos), ¿podemos considerarlos como un grupo homogéneo a los fines del análisis? Por lo que atañe a la primera pregunta, es probablemente cierto que los trabajadores no culturales de la industria de las artes sí se ajusten a las teorías convencionales del mercado de trabajo en cuanto a salarios, renta, etc., y que por tanto quizás no presenten ningún enigma concreto al análisis económico; es probable que los contables y electricistas que trabajan en compañías de teatro, por ejemplo, sean poco diferentes de los contables y electricistas que trabajan en cualquier otra industria en cuanto a su comportamiento en el mercado de trabajo. Pero si fijamos la atención en los trabajadores culturales, entendido aquí este término como sinónimo de artista creativo, encontramos una notable diversidad de categoría y comportamiento ocupacionales. En el caso de la categoría laboral, por ejemplo, solo una proporción relativamente pequeña de los artistas trabajan como empleados, cobran un sueldo o salario regular y disfrutan de los beneficios que conlleva un empleo regular. Por lo general, son solamente los artistas interpretativos —actores, bailarines, cantantes, músicos instrumentistas— los que tienen la oportunidad de trabajar de este modo. Algunos de estos artistas son lo suficientemente afortunados como para obtener empleo en una compañía estable y tienen no solo una paga regular, sino también derecho a vacaciones, pensiones de jubilación y seguridad en el puesto. Pero en la mayoría de los casos son minoría; la realidad es que la mayoría de los artistas interpretativos, aunque formalmente hablando sean empleados, trabajan probablemente de forma esporádica o con contratos de corta duración. Si están sindicados, como sucede a menudo, pueden por lo menos aspirar a un mínimo nivel salarial durante el periodo en el que tengan la suerte de tener trabajo, pero es muy posible que disfruten de pocas de las ventajas que acompañan a aquel y de ninguna garantía de continuidad en el empleo.

En realidad es mejor considerar a muchos artistas interpretativos como trabajadores por cuenta propia en régimen de autoempleo; esta categoría ocupacional describe también a la gran mayoría de los artistas creativos no interpretativos: escritores, artistas visuales, artesanos, compositores, directores, diseñadores y otros. Entre estos, aquellos cuyo trabajo implica producir objetos para la venta —es decir, pintores, escultores, etc.— no obtienen salarios de su trabajo artístico (excepto cuando trabajan por encargo); por lo tanto es mejor considerarlos como pequeños empresarios, funcionen o no en forma empresarial, en vez de como trabajadores en sentido estricto. No obstante, a pesar de todas las variaciones que existen dentro del mercado de la fuerza de trabajo, el análisis de los mercados de trabajo artístico ha tenido tendencia a ver a todos los artistas creativos a través de la lente común de la teoría del mercado de trabajo, aunque en ocasiones se establece una distinción entre artistas inicialmente creativos y artistas interpretativos (es decir, esencialmente entre artistas interpretativos y no interpretativos).

Se pueden destacar como distintivas cuatro características de los mercados del trabajo artístico. En primer lugar, la fuerza de trabajo comprende relativamente a pocos trabajadores que elijan o puedan trabajar a tiempo completo en su ocupación creativa. La industria contiene por tanto de forma predominante a trabajadores a tiempo parcial, la mayoría de los cuales tienen otros trabajos, bien en la industria de las artes (por ejemplo, como profesores), bien en alguna otra industria. Nos hemos referido en el capítulo 6 a los incentivos al pluriempleo entre los artistas creativos, que se deriva de la necesidad de obtener unos ingresos mínimos para la supervivencia y del deseo de disfrutar de una cierta seguridad financiera. Los estudios empíricos han confirmado la hipótesis intuitiva de que el pluriempleo entre artistas profesionales tiene su origen en la mayoría de los casos en la necesidad más que en la elección. El segundo rasgo de los mercados del trabajo artístico en que hay que reparar es la extremada asimetría de las distribuciones de los beneficios, pues la gran mayoría de los profesionales obtienen compensaciones muy bajas mientras que unas cuantas estrellas atraen rentas muy cuantiosas. Aunque estos adinerados artistas obtengan rentas medias marginalmente en toda la industria, por lo general los ingresos anuales medios obtenidos del ejercicio profesional como artista están muy por debajo de lo que se podría predecir para cualquier otro grupo de trabajadores con atributos de capital humano similares. Sin embargo, a pesar de la baja compensación que se espera, hay por lo general —en la mayoría de las formas de arte y en la mayoría de los países— un exceso de oferta de trabajo. Esta aparente paradoja se examinará más adelante.

En tercer lugar, aunque el modelo de capital humano ha tenido un cierto éxito en la explicación de los diferenciales de renta entre los artistas, sus hallazgos han puesto de manifiesto algunas peculiaridades. Parece, por ejemplo, que la enseñanza formal no es un determinante de tanta importancia para el éxito financiero en las artes como en otras ocupaciones y, conforme progresá la carrera del artista, el aprendizaje en el propio trabajo desempeña un papel mayor. De hecho, se puede demostrar que las

variables tradicionales de capital humano que son la educación y la experiencia acumulada tienen efectos deferenciales en los tres distintos tipos de ocupación que los artistas desarrollan de manera característica (muchas veces simultáneamente): trabajo artístico creativo, trabajo relacionado con el arte como la enseñanza y trabajo no artístico¹⁶. Aun así, muchos creen que el éxito de un artista como tal es enteramente explicable en relación con una única cualidad, el «talento» individual; sin embargo, desde el punto de vista analítico formal, el papel del talento en cuanto a su contribución a una carrera artística afortunada sigue siendo indeterminado, puesto que las mediciones fiables de esta cualidad continúan siendo elusivas. Para concluir, se admite que el riesgo es un factor que influye en la elección de la carrera y en los subsiguientes niveles de renta de los artistas, pero su influencia es discutible. Es cierto que la incertidumbre acompaña en un mayor grado a las compensaciones esperadas en las artes que en la mayoría de las demás carreras, pero no está claro si la perspectiva de la apuesta atrae o disuade a nuevos candidatos. Para unos es irresistible el sueño de la fama a pesar de la probabilidad de éxito muy baja. Para otros, la incertidumbre se acepta simplemente como inevitable concomitante de una carrera artística. Es probable que los artistas contrarios al riesgo controlen este mediante el pluriempleo y otras estrategias.

Al final, suelen ser cuestiones del arte por el arte, el impulso interior del espíritu creativo, el arte como modo de vida y otros aspectos de los atractivos no pecuniarios de la labor artística los que contribuyen a las diferentes características entre los mercados del trabajo artístico y los de otras industrias. Desde el punto de vista de nuestro análisis del capítulo 6, es posible entender algunas de las peculiaridades de los mercados del trabajo artístico aludiendo a las nociones del valor económico y el cultural en su influencia sobre la labor de los artistas creativos. Es especial, la referencia a las compensaciones no monetarias de ser artista sitúa en una perspectiva más amplia la cuestión del exceso de oferta de trabajo artístico. Como ha señalado Pierre-Michel Menger, la industria ha estado caracterizada históricamente por un exceso de oferta de artistas, desde la sobreabundancia de novelistas en París a comienzos del siglo XIX hasta la de músicos en Inglaterra durante un largo periodo hasta el día de hoy¹⁷. Algo del exceso de oferta de trabajo es atribuible a las acciones de las organizaciones artísticas en su intento de tener a su disposición una reserva de talento lo más grande posible, pero la flexibilidad de la conducta individual —en

¹⁶ Por ejemplo, un estudio mostró que la experiencia era el determinante de mayor importancia de la renta en el trabajo creativo, las titulaciones artísticas formales eran más relevantes en el trabajo relacionado con las artes, y la educación general y la edad desempeñaban los papeles esperados en el trabajo no artístico; véase Throsby (1996).

¹⁷ Véase Menger (1999, págs. 566 y ss.). Para un examen de la oferta de trabajo en el mercado literario en el París del siglo XIX, véase Graña (1964). La industria musical inglesa se trata en Ehrlich (1985); véase también Towse (1993).

cuanto a entrar y salir de la profesión según cambian las circunstancias — y la renta psíquica generada en la labor creativa indican quizás que la importancia del desequilibrio en el mercado del trabajo artístico puede haberse exagerado.

Los mercados de bienes

Los modelos de demanda, oferta y determinación de precios en los mercados de intercambio voluntario pueden aplicarse a cualquier bien o servicio cultural; las funciones de demanda y las decisiones de oferta han sido formalizadas y analizadas en los casos de diversos productos artísticos, especialmente en las artes interpretativas. Pero en ningún ámbito artístico se han estudiado más extensa y rigurosamente los procesos de mercado que en los mercados de los objetos artísticos: cuadros, *objets d'arts* y otras piezas colecciónables. La razón es doble. En primer lugar, la mayoría de estos mercados, como las subastas de bellas artes, se aproximan al ideal de un proceso de mercado de libre funcionamiento con poca o ninguna distorsión de mercado, e incluso cuando aparecen irregularidades como asimetrías de información es posible quizás tenerlas en cuenta en la labor analítica. En segundo lugar, con frecuencia se dispone de datos generales y fiables del tipo de los que hacen brillar los ojos de los expertos en econometría, y no solo para la época contemporánea, sino también para épocas históricas¹⁸.

Al igual que en los mercados de trabajo examinados más arriba, también en los mercados de bienes exhiben las artes algunos rasgos distintivos. Limitando nuestra atención al mercado de obras de arte físicas (pinturas, esculturas, otras piezas), podemos observar que los bienes objeto de comercio son inusuales como grupo genérico de artículos, en el sentido de que son creados de forma única por individuos. Cada unidad de producción se diferencia de todas las demás unidades de producción, un caso extremo de producto no homogéneo. Por lo que atañe a las obras de artistas que ya no viven, la oferta no es incremental. Las obras de arte pueden ser copiadas, pero no reproducidas, en el sentido de que en última instancia hay solamente un original único de cada obra de arte¹⁹. Proporcionan claros beneficios de consumo a los compradores por sus características utilitarias como bienes duraderos privados. Al mismo tiempo, las obras de arte forman parte del capital cultural de una nación o del mundo (unas más que otras), y de este modo tienen, en mayor o menor grado, características propias de los bienes públicos, especialmente cuando son adquiridas por galerías o colecciones para su exposición pública. Como las

¹⁸ Obsérvese, sin embargo, que la fiabilidad de dichos datos puede ser dudosa; véase Guerzoni (1995).

¹⁹ Aunque hay que conceder que las ideas de unicidad y originalidad se vuelven borrosas en algunos medios artísticos, entre ellos el grabado y el arte por ordenador.

obras de arte se pueden revender y su precio puede elevarse con el paso del tiempo, poseen las características de los activos financieros, y como tales puede acudirse a ellas como salvaguardia contra la inflación, como reserva de riqueza o como fuente de plusvalía especulativa.

Para los fines del análisis económico del comportamiento del mercado, los rasgos esenciales de las obras de arte que animan las funciones de utilidad de los compradores se pueden aprehender distinguiendo entre el arte como *decoración* (es decir, el arte que proporciona servicios de consumo inmediato por medio de sus cualidades estéticas o decorativas) y el arte como *activo* (es decir, el arte que proporciona servicios financieros mediante el potencial de revalorización de su precio). De este modo, se puede esperar que el precio de una determinada obra de arte realizado en el mercado se vea influido en parte por el deseo del comprador de tener la obra en exhibición por el placer que proporciona y en parte por la expectativa de que en la reventa pueda proporcionar un cuantioso beneficio monetario inesperado. Los estudios de los precios de las obras de arte han imputado el margen observado entre tasas medias de rendimiento de las obras y los rendimientos de otros activos financieros de riesgo comparable como medida del valor de consumo del arte. Para decirlo con mayor claridad, es probable que una cartera media de obras de arte tenga unos rendimientos para su propietario en menos tiempo que una cartera media de acciones y bonos; la diferencia se puede interpretar como el precio que paga el inversor para disfrutar de las obras en la pared de su comedor. En última instancia, sin embargo, el análisis de los mercados de obras de arte se puede llevar a cabo más plausiblemente dentro de un marco de capital cultural, en el que las obras objeto de comercio pueden ser interpretadas como activos que incorporan tanto valor económico como cultural. Mediante la articulación de este último se pueden identificar los rasgos característicos de la inversión en bienes artísticos y del comercio de ellos²⁰.

Las industrias culturales en la regeneración urbana y el desarrollo regional

El papel de la cultura en un medio urbano se está reconociendo de manera más clara conforme aumenta la preocupación en todas las partes del mundo por el crecimiento incesante de las ciudades y por los problemas económicos, sociales y medioambientales que acompañan dicho crecimiento. La importancia de las artes en la vida económica de la ciudad y como catalizador de la regeneración urbana fue reconocida por primera

²⁰ Bruno Frey cita el trabajo de Baumol de 1986 sobre la inversión en arte como desencadenante del interés contemporáneo por la economía del mercado del arte; véase Frey (1997a, pág. 165). El tratamiento de este tema en Frey y Pommerehne (1989, caps. 6–8) actuó sin duda también como estímulo para otras obras. Véanse colaboraciones en Ginsburgh y Menger (1996) y en un número especial del *Journal of Cultural Economics*, 21 (3) (1997).

vez hace varias décadas. Más recientemente, el interés se ha ampliado para abarcar cuestiones más generales del tejido cultural urbano, los valores comunitarios y las perspectivas de replanteamiento del diseño urbano en términos medioambiental y culturalmente sensatos²¹.

La cultura, en los dos sentidos en los que estamos utilizando el término, tiene una importante participación en el proceso de desarrollo urbano. Se puede observar que la cultura desempeña al menos cuatro papeles no mutuamente excluyentes en la vida de las ciudades. En primer lugar, un centro cultural determinado puede contener en sí mismo un símbolo cultural destacado o una atracción que afecten a la economía urbana: la torre inclinada de Pisa o el palacio de la Alhambra de Granada son buenos ejemplos. En segundo lugar, y de manera más frecuente, un «distrito cultural» puede actuar como centro de la zona local, como sucede en Pittsburgh o en Dublín. En tercer lugar, las industrias culturales, en especial las artes interpretativas, puede constituir un componente vital de la economía de una ciudad, no solo en centros de importancia como Londres o Nueva York, sino también en ciudades más pequeñas y otros núcleos urbanos regionales. En cuarto lugar, la cultura puede tener un papel más omnipresente en el desarrollo urbano mediante el fomento de la identidad comunitaria, la creatividad, la cohesión y la vitalidad, a través de las características culturales y prácticas que definen la ciudad y a sus habitantes²².

Las repercusiones económicas de estas manifestaciones culturales son bien conocidas. Incluyen, en primer lugar, la influencia de las actividades culturales en la economía local en cuanto a rendimiento directo, a través del gasto en bienes y servicios culturales por parte de los consumidores locales y no locales; estos gastos pueden considerarse como una contribución al desarrollo regional en condiciones de aumento duradero de los ingresos de los consumidores y cambio de los gustos hacia las actividades culturales y de ocio. En segundo lugar, hay efectos de gasto que son indirectos o de segunda vuelta sobre los ingresos de los negocios e individuos que tienen relación con estas actividades, como restaurantes y servicios de transportes. En tercer lugar, los efectos sobre el empleo, tanto directos como indirectos, de la extensión de la actividad cultural pueden ser importantes. En algunos casos, el sector cultural puede sustituir un empleo perdido en los procesos de la transición industrial; en la mayoría, la calidad del

²¹ Un ejemplo temprano del estudio del papel económico de las artes en la planificación urbana es Perloff (1979). Para un análisis de la renovación urbana a través de la actividad creativa, véanse Landry *et al.* (1996); Lorente (1996). Para una consideración de la conservación del patrimonio y del turismo en la regeneración urbana, véase Stabler (1996).

²² Un caso algo más especial es la «ciudad de las artes», en la que el valor cultural impregna todo el tejido urbano y afecta a todos los aspectos del funcionamiento urbano. Un caso paradigmático es Venecia, donde la concentración de capital cultural tangible e intangible es intenso y omnipresente; véanse Mossetto (1992a, 1992b) y Borg y Costa (1995).

trabajo que se obtiene se tiene por ventajosa, ya que el empleo en negocios relacionados con las artes o en instituciones culturales puede proporcionar un entorno de trabajo más interesante y satisfactorio a empleados que trabajan en otros sectores. En cuarto lugar, la cultura puede tener mayores repercusiones económicas para la revitalización urbana a través de las oportunidades de diversificación de la base económica local que ofrece; esto puede revestir una importancia especial para regiones que sufren una decadencia industrial en la época postfordista. Finalmente, puede haber también externalidades a largo plazo con un potencial económico real si la mejora del entorno cultural de una ciudad conduce a una mayor cohesión social, un mayor sentimiento de orgullo cívico, índices de criminalidad más bajos, mayor dinamismo económico y demás. Estas clases de factores pueden ser importantes para mejorar el perfil o imagen de la ciudad como ubicación razonable para la inmigración de capital y el establecimiento de nuevos negocios²³.

Los fenómenos que hemos descrito más arriba se han reflejado en la formulación de la política urbana a nivel nacional, regional y local en el transcurso de las últimas décadas en una serie de países. La experiencia europea es típica a grandes rasgos²⁴. Por lo general pueden verse los años 50 y 60 como la época en la que empezó a atribuirse más claramente a las artes, sobre todo las artes de élite, una importancia en la vida urbana. En los años 70 hubo un periodo de consolidación política en torno a ideas de desarrollo personal y comunitario, participación, igualitarismo, democratización del espacio urbano y fomento de una percepción más intensa de los aspectos culturales, sociales y medioambientales de la vida urbana. En las décadas de 1980 y 1990, sin embargo, estas ideas más blandas sobre la cultura en el escenario urbano han mostrado tendencia a ceder ante ideas más duras del potencial económico del desarrollo cultural urbano: la maximización de los rendimientos económicos en términos de ingresos y empleo para la economía local, la promoción de «imágenes» de ciudades como centros económicos dinámicos y la cooptación de la cultura como fuerza económica positiva en la regeneración social y física de zonas urbanas en decadencia.

En la actualidad se puede considerar que el centro de atención política está tratando de reconciliarse con el fenómeno de la globalización y su influencia en la vida económica y social de la ciudad²⁵. En este proceso todavía se pueden discernir los diversos antecedentes de la política urbana anteriormente descrita. Entre ellos están un interés por la importancia de las artes y la creatividad y un reconocimiento de la significación del pluralismo y la diversidad cultural dentro del contexto mundial, junto con un

²³ Una ilustración contemporánea es el efecto del nuevo Museo Guggenheim en la economía urbana de Bilbao; véase Vidarte (2000).

²⁴ Véanse, por ejemplo, Bianchini y Parkinson (1993); McGuigan (1996, cap. 5); European Task Force on Culture and Development (1997, págs. 73-79).

²⁵ Véase con más detalle en Jelin (1998).

reconocimiento de las poderosas fuerzas económicas que actúan. La época actual se podría caracterizar por lo tanto como una época que busca un modelo holístico dentro del cual se puedan representar adecuadamente consideraciones tanto culturales como económicas, donde se puedan desarrollar políticas que equilibren los múltiples objetivos económicos, culturales, sociales, medioambientales y otros del desarrollo urbano y que otorgue un papel a la diferenciación local cultural en una economía internacional globalizadora. Dicho modelo lo proporciona la idea de la «ciudad sostenible», una forma urbana que combine la atención a las preocupaciones medioambientales a través de medidas como la mejora del transporte público, la eficiencia energética, el reciclado y la eliminación de residuos, el uso de los espacios abiertos, etc., junto con un reconocimiento de los valores culturales de identidad, pertenencia, creatividad y participación, que pueden realizarse por medio de una planificación urbana culturalmente ilustrada.

En este contexto, el concepto de capital cultural es una manera útil de describir el lugar de la cultura en el escenario urbano. Los edificios históricos, instituciones culturales, centros como teatros, salas de conciertos, talleres artesanales, estudios de artistas y demás pueden ser considerados como activos de capital; las personas que producen bienes y servicios culturales en estos centros —actores, músicos, artesanos, escritores, técnicos, diseñadores, administradores y muchos otros— contribuyen a la generación de valor económico y cultural con el paso del tiempo. Además, el fomento de la cohesión y la identidad social mediante el desarrollo cultural local puede interpretarse como dirigido a la intangible red de relaciones e interacciones culturales que sostiene la comunidad urbana y le da su significado. Estos fenómenos son ejemplos de capital cultural intangible: la reserva de prácticas, costumbres, tradiciones, etc., que la generación actual ha heredado y que adaptará y aumentará antes de transmitirla. Se puede considerar que los proyectos y las estrategias de desarrollo urbano implican todos estos tipos de capital; los beneficios se miden en términos tanto económicos como culturales.

Las industrias culturales en los países en vías de desarrollo

En el Tercer Mundo, el concepto de la cultura como industria posee algunas connotaciones especiales. En las sociedades primitivas, como hemos observado en el capítulo 4, cultura y economía son en un grado notable una y la misma cosa. Conforme avanza el desarrollo y la economía se hace más diferenciada, los factores culturales siguen ejerciendo una importante influencia sobre los métodos de producción y los tipos de productos. En este proceso harán su aparición algunas industrias culturales concretas, definidas en los términos establecidos en las págs. 127-130, más arriba. Es útil preguntar en qué medida pueden las industrias culturales *per se* constituir una fuerza para el desarrollo en las economías del mundo en vías de desarrollo. Para arrojar alguna luz sobre esta cuestión tomaremos el caso particular de la industria musical.

La importancia de la música como piedra angular de la vida cultural en los países en vías de desarrollo es bien comprendida²⁶. La producción de música popular local ha brotado de sus raíces en una cultura local establecida de antiguo y ha hecho su aparición en numerosos países del mundo en vías de desarrollo convirtiéndose en una importante industria económica a través de la mayor difusión de la interpretación musical en directo, la radiodifusión local y nacional, el establecimiento de una industria discográfica nacional y finalmente, para algunos participantes, el acceso al mercado internacional de la música. Ese proceso tiene su origen en el hecho de que la producción de música por un lucro económico puede ofrecer una vía relativamente accesible para que individuos y grupos entren en la economía monetaria. Muchas de las capacidades interpretativas habrán sido adquiridas ya, y los requerimientos de capital y las barreras a la entrada serán relativamente bajos. De manera típica, los individuos y grupos empiezan realizando actuaciones en directo pagadas y, si tienen éxito y motivación, pasan quizás a la radiodifusión y la televisión o a grabar discos para el mercado local. En muchos países de todo el mundo han surgido a lo largo de los años compañías discográficas a pequeña escala que sirven redes locales de radiodifusión y puntos de venta al público. Dado que a menudo no hay un régimen de derechos de propiedad vigente, los costes para los usuarios pueden ser muy pequeños; desde luego, esto significa que los rendimientos que reciben los compositores e intérpretes de la música serán igualmente limitados.

Al final, sin embargo, las emergentes industrias musicales locales de los países en vías de desarrollo se ven afectadas por el mercado internacional por dos sendas. En primer lugar, el sector de producción de la industria musical de estos países va constituyendo cada vez más un objetivo para las compañías discográficas transnacionales. En segundo lugar, las demandas de los consumidores del tipo de música que circula internacionalmente aumenta conforme dicha música se hace más fácilmente accesible, aumentan los ingresos y cambian los gustos; así, la proporción de la música de producción nacional en la demanda total de música de un país tiende a disminuir según se incrementa el desarrollo.

¿Cuáles son, pues, las oportunidades que tienen los artistas y los estilos musicales de los países en vías de desarrollo de poder irrumpir en los mercados mundiales y por tanto contribuir a la economía local mediante la generación de ingresos provenientes de la exportación? Algunos géneros de la música local se han desarrollado con el tiempo hasta dominar el escenario internacional, empezando por el jazz y pasando por el rock'n'roll, el rap, el hiphop, el reggae y otras formas musicales. No obstante, a pesar de la aparente rapidez con que la industria discográfica internacional ha hecho suyos estos estilos y modas musicales, a los artistas del Sur les ha resultado muy difícil grabar discos y tener contacto con el mercado inter-

²⁶ Wallis y Malm (1984); Robinson *et al.* (1991); Nettl (1997).

nacional. En la mayoría de los casos, la música del Tercer Mundo ha sido objeto de una mayor atención merced a las actividades de productores discográficos independientes que se hallan un tanto al margen de las principales empresas transnacionales, y al desarrollo de la categoría específica conocida como Música del Mundo, que representa una variedad de géneros o estilos musicales concretos originarios de diversas partes del mundo, entre ellos músicas como la salsa de Cuba y Puerto Rico, el zouk de las Antillas francesas, la rembetika de Grecia, el raï de Argelia, el qawwali de Pakistán y muchos más²⁷.

Es evidente, pues, que aunque la música puede contribuir de manera destacada a la vida económica en los países en vías de desarrollo como una importante industria de la economía nacional, no es posible evaluar su papel sin hacer referencia a la influencia que ejerce sobre ella la industria mundial de la música, que se está convirtiendo, cada vez más y de forma inexorable, en una fuerza significativa conforme avanza el desarrollo. En la globalización de la música desempeñan un papel principal las industrias discográficas y editoras centradas en Estados Unidos, Europa y Japón, junto con un puñado de compañías transnacionales que dominan de forma creciente el mercado. En estas circunstancias, el ámbito en que los artistas y productores musicales independientes puede conseguir una cuota de mercado se halla severamente limitado. Mientras que algunos géneros y estilos musicales locales han entrado en el circuito internacional, estableciendo un medio para el intercambio y la difusión cultural y dando lugar en algunos casos a la obtención de sustanciales compensaciones económicas por unos pocos individuos y algunas economías en vías de desarrollo, la penetración de la música local en el ámbito mundial ha sido muy lenta. Allí donde ha tenido lugar, ha sido generalmente bajo el control de la industria mundial; en muchos casos ha sucedido sin que suponga pago alguno a los originadores de la música. Un régimen más estricto de derechos de propiedad será importante en lo sucesivo para abordar este problema y para garantizar una compensación adecuada a los creadores musicales, no solo en los países en vías de desarrollo, sino en todo el mundo²⁸.

El turismo cultural

El turismo ocupa una posición un tanto inusual en relación con las industrias culturales. En el sentido más amplio, todo el turismo, sea nacional o internacional, tiene una dimensión cultural. Los motivos de los consumidores para viajar a nuevos lugares pueden ser simplemente el ocio o la curiosidad, pero las experiencias que tienen cuando llegan a esos lugares se ubican innegablemente en un contexto cultural y están llenas de mensa-

²⁷ Véase Broughton *et al.* (1999).

²⁸ Para un examen más pormenorizado de las cuestiones suscitadas en esta sección, véase Throsby (1998b). Véanse también Hammerz (1991); Rutten (1991); Mitchell (1996); Rice (1996).

jes culturales que pueden ser comprendidos y apreciados o no serlo. Hasta los turistas que pasan sus vacaciones en centros turísticos vacacionales que ofrecen una experiencia de turismo estandarizada sin ninguna referencia a la localidad o región en la que están situados, se ven inmersos en un medio cultural de algún género, aun cuando solo les proporcionen una experiencia preempaquetada y homogeneizada. Además, el turismo en términos culturales generales es un proceso de doble vía en que aparecen una serie de tipos diferentes de interacción cultural, unas positivas y otras negativas, entre los visitantes y la comunidad anfitriona²⁹.

En un sentido más concreto, sin embargo, el turismo se puede considerar no tanto como una industria cultural por derecho propio sino como usuaria de los productos de otras industrias dentro del sector cultural: artes interpretativas, museos y galerías, lugares históricos y demás. A nivel local y regional, estas industrias culturales pueden estar estrechamente vinculadas al turismo, suministrando a la industria turística una serie de productos y a la vez dependiendo en mayor o menor medida de los turistas para su subsistencia económica. El fenómeno del turismo de masas, provocado por la disminución de los costes reales de los viajes internacionales y por el aumento del gasto de los consumidores en ocio, ha llevado a una expansión a gran escala de las infraestructuras turísticas en muchas partes del mundo. Es bien conocida la influencia cultural del turismo de masas, que abarca desde las presiones físicas impuestas por las grandes cantidades de turistas a los emplazamientos históricos hasta los daños que estas pueden ocasionar a los valores culturales de la comunidad local si la zona sufre constantes invasiones de visitantes groseros e insensibles.

En un sentido todavía más concreto, turismo y cultura se reúnen en el hueco de mercado que ha venido a ser conocido como «turismo cultural». Mientras que el turismo de masas es de gran volumen y bajo coste y proporciona un producto preempaquetado, el turismo cultural es de bajo volumen y coste elevado y se ajusta a las demandas individuales. Entre las experiencias típicas de turismo cultural se encuentran las visitas a objetivos fijados de antemano (ya individuales, ya en grupo) a festivales culturales o determinados lugares históricos, o viajes más largos centrados en un tema cultural: ópera, lugares con asociaciones literarias, comunidades indígenas, yacimientos arqueológicos, galerías de arte, etc. Mientras que algunos promotores entusiastas acogen el turismo cultural como un fenómeno nuevo, de hecho existe desde hace mucho tiempo: el Gran Viaje por Europa del siglo XIX, por ejemplo, era una forma de turismo cultural empредido, entonces igual que ahora, por los ricos y privilegiados con fines de educación y perfeccionamiento personal³⁰. De todos los tipos de turismo

²⁹ Para una visión antropológica de la relación visitante-anfitrión y otros aspectos del turismo y la cultura, véanse colaboraciones en Chambers (1997).

³⁰ Hay una descripción histórica del turismo cultural en Bendixen (1997). Para un examen más profundo del turismo cultural contemporáneo, véanse Boniface (1995); Herbert (1995); colaboraciones en Robinson *et al.* (1996).

arriba mencionados, el turismo cultural es claramente el que guarda una relación más estrecha con las industrias culturales de las localidades anfitrionas o con los hábitos culturales y modos de vida de sus comunidades, o con ambas cosas.

Los beneficios y costes económicos del turismo, tanto a pequeña como a gran escala, están bien documentados³¹. Las principales cuestiones que se presentan en la interacción de los aspectos económicos y culturales del turismo tienen que ver con posibles conflictos entre los incentivos económicos que impulsan la industria turística y los valores culturales en los que el turismo incide o se apoya. Aunque es cierto que el turismo proporciona un estímulo económico y un apoyo financiero a muchas actividades culturales, puede tener también una influencia cultural adversa. Los daños a emplazamientos históricos, la congestión de centros de cultura, el inadecuado desarrollo hotelero en zonas culturalmente sensibles, etc., son ejemplos de la manera en la que la búsqueda de compensaciones financieras por los recursos turísticos puede tener repercusiones culturales negativas. Así pues, las estrategias turísticas que pretenden maximizar los beneficios económicos de la expansión turística —como las que proponen, por ejemplo, autoridades de desarrollo regional y otros organismos públicos— requieren tal vez tener en cuenta estas repercusiones culturales para tener éxito.

Un marco adecuado en el cual considerar las consecuencias económicas y culturales del turismo es una vez más el que nos ofrece la sostenibilidad. La idea de turismo sostenible está ya bien establecida³²; se derivó en lo esencial de la preocupación por el impacto del turismo en el entorno. De hecho, hay un estrecho paralelismo entre el turismo que se puede juzgar sostenible con respecto al buen estado del entorno y el que es sostenible en términos culturales. Tanto en el contexto medioambiental como en el cultural, se supone que este turismo debe ser sensible con los valores locales, no agresivo y evitar la degradación de los lugares afectados. En vez de tratar de extraer beneficios a corto plazo de la explotación de la demanda turística, estaría encaminado a conservar y mejorar las mismas atracciones culturales y medioambientales que en primera instancia han llevado allí a los turistas. Se puede sugerir que las estrategias de turismo sostenible pueden llevar a largo plazo a resultados beneficiosos, con efectos positivos en los valores económicos y en el provecho económico³³.

Política comercial y excepción cultural

En el transcurso de la década de los 90, la palabra «cultura» empezó a aparecer cada vez con mayor frecuencia en el contexto del comercio internacional. Siempre ha habido comercio de productos culturales de uno

³¹ Para un panorama general, véanse Tribe (1995); Vellas y Becherel (1995).

³² Incluso se fundó un *Journal of Sustainable Tourism* en 1991.

³³ Véanse también Commonwealth of Australia (1991); France (1997).

u otro tipo, incluyendo una larga historia de comercio ilegal de la propiedad cultural. También ha habido un grado de intervención en el comercio de los bienes culturales, dirigido sobre todo a impedir que piezas del patrimonio nacional como obras de arte (denominadas «tesoros nacionales») salgan del país en el que se encuentran. Pero la revolución en las tecnologías de la comunicación y las fuerzas, al parecer implacables, de la globalización económica que han hecho su aparición en la última década aproximadamente han colocado en un contexto completamente nuevo las reflexiones culturales relativas al comercio internacional.

Pueden diferenciarse tres ámbitos como principales centros de estos acontecimientos: las negociaciones, conducentes al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), y resultado de él, la Organización Mundial del Comercio (WTO) en 1994; la ejecución del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) entre Canadá, Estados Unidos y México también en 1994; y las negociaciones dentro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (MAI), que se iniciaron en 1995 y no llegaron a término. Aunque los detalles del objeto de interés de cada uno de estos foros sean diferentes, es conveniente para lo que nos proponemos aquí considerarlos juntos y centrar la atención en la cuestiones generales que son comunes a todos ellos.

El imperativo económico que impulsa el sistema del comercio mundial hacia la reducción del proteccionismo y a dejar en libertad a los mercados globales se basa, desde luego, en la sencilla proposición de que el libre comercio maximiza el bienestar mundial. En un mundo en el que la ventaja relativa promueve la especialización de la producción y el intercambio mutuamente beneficioso, una intervención que distorsione el libre flujo de bienes y servicios tendrá como consecuencia una pérdida de eficiencia y una reducción del bienestar económico.

La aparición en el comercio internacional de productos culturales como películas y programas de televisión ejemplifica los dos diferentes aspectos de la cultura que hemos definido en el capítulo 1. Uno de ellos guarda relación con la producción de dichos bienes y el otro tiene que ver con la influencia cultural en el consumo. En el lado de la producción, es la cultura en sentido funcional lo que se implica; la exportación de productos culturales al sistema del comercio internacional constituye una importante contribución económica que las industrias culturales de un país determinado pueden hacer a la economía nacional. Muchos países obtienen grandes cantidades de divisas de la exportación de estos bienes y servicios culturales, muy notablemente Estados Unidos, que es de forma abrumadora el primer exportador de bienes culturales del mundo. En el extremo receptor, por otra parte, es la idea de cultura como estilo de vida y como expresión de identidad de grupo lo que se implica. Los productos culturales importados traen consigo mensajes simbólicos que se pueden ver como perjudiciales para la identidad cultural local. De este modo pueden identificarse las posiciones de los dos lados del mercado. Por una parte, los productores de determinados bienes y servicios culturales ven

oportunidades comerciales lucrativas en muchas partes del mundo que quieren explotar. Tienen acceso a economías de escala y otras en la producción, que permiten ofrecer el producto a precios muy competitivos; a menudo hay una fuerte demanda del material que ofrecer por parte de consumidores de los países importadores. Los países exportadores se oponen, pues, a toda intervención que limite su acceso al mercado. Al otro lado de la valla, los países importadores ven que su cultura local está siendo inundada por los productos extranjeros, contra los cuales las industrias culturales locales son incapaces de competir sin alguna forma de protección.

El argumento en los círculos comerciales se ha centrado en la cuestión de si los bienes culturales son diferentes o no de los demás. Si lo son, se pueden incluir excepciones culturales en los acuerdos comerciales, permitiendo alguna forma de protección de la industrial cultural nacional. Al igual que las leyes de cuarentena prohíben la importación de plantas y animales portadores de enfermedades, la protección cultural se propone proteger a la comunidad de la infección de influencias culturales extranjeras. Así, por ejemplo, Francia y Canadá han defendido euérgicamente la inclusión de una excepción cultural en los acuerdos que les afectan por temor al dominio cultural de Estados Unidos. Otros países, como Australia, imponen regulaciones a las emisoras de radio y canales de televisión para que ofrezcan un contenido mínimo de material localmente generado en sus transmisiones, que de otro modo podrían no contener nada más que programas importados.

Para algunos, esta interferencia en el libre flujo de bienes, servicios e información conlleva una limitación antiliberal y autoritaria de la elección del consumidor. Numerosos economistas para quienes cualquier forma de distorsión del mercado es anatema, señalarían los costes e inefficiencias inducidos por dicha protección. Pero una visión más amplia del asunto podría indicar que esta postura se ha suavizado. Se podrían avanzar dos argumentos. En primer lugar, tal vez sea cierto que los consumidores franceses, por ejemplo, no verían más que programas de televisión americanos y fueran a ver películas extranjeras en vez de francesas, si se les dejase libre elección. Pero puede haber dudas en cuanto a que su elección estuviese totalmente informada o que reflejase una auténtica expresión de sus preferencias fundamentales. Hay algunos testimonios de que las personas están dispuestas a pagar algo para proteger las expresiones de la identidad cultural local, aun cuando ellas mismas no siempre consuman directamente esos productos³⁴. En otras palabras, si unos modos de expresión cultural específicamente nacionales producen bienes públicos tales como sentimientos de orgullo y solidaridad nacionales o externalidades beneficiosas como una reserva de talento formado local, tal vez hay sensatas

³⁴ Véase un estudio de Franco Papandrea (1999) que demostraba la disposición en la comunidad australiana a pagar por una regulación de los contenidos nacionales de los programas de televisión.

razones económicas para que haya un cierto grado de intervención gubernamental en el mercado con el fin de apoyar esas actividades; de ser así, la protección puede ser en algunas circunstancias un instrumento que resulte adecuado utilizar; los costes de eficiencia impuestos se podrían considerar como el precio que se paga por garantizar los beneficios externos o los bienes públicos en cuestión.

El segundo punto va más allá de los intereses económicos y pone en juego la idea del valor cultural como un aspecto deseado de la existencia humana. Se puede argumentar que la conservación de una identidad cultural nacional, que es claramente el objetivo de las posturas francesa y canadiense aludidas más arriba, genera para las respectivas comunidades un valor cultural que está algo al margen de las ganancias y pérdidas económicas que se originan en el sistema comercial. Las negociaciones comerciales se ocupan tradicionalmente de economía; cualquier sugerencia de que se tomase en cuenta el valor cultural en la determinación de las «reglas del juego» sería probablemente desdeñada o descartada como una argucia, especialmente por parte de los economistas. Sin embargo, el hecho de que la identificación cultural, el reconocimiento de uno mismo y la autoestima son importantes para las personas y de que estos valores sufren la influencia del comercio deberían dar lugar a la reflexión. La elaboración de políticas económicas en este terreno tiene tal vez que aceptar que el objetivo último de las distintas sociedades va más allá de los intereses económicos inmediatos y que los valores culturales podrían por lo tanto ser admitidos específicamente en el proceso de elaboración de políticas en este ámbito. Fueron sin duda consideraciones como estas las que llevaron a las naciones participantes en la Conferencia de Estocolmo de abril de 1998 a un acuerdo de «promover la idea de que los bienes y servicios culturales deben ser plenamente reconocidos y tratados como diferentes de otras formas de mercancía»³⁵. Estados Unidos estuvo representado en esta conferencia, a pesar de no ser miembro de la UNESCO; sería probable, sin embargo, que sus delegados hubiesen estado de acuerdo con esta proposición.

El lenguaje, en este terreno al igual que en todos los demás, refleja la opinión dominante y al mismo tiempo influye en ella. La utilización del término «excepción» para describir el tratamiento de los bienes culturales en el comercio internacional posee una cierta connotación negativa, que la cultura es un inadaptado, un obstáculo al logro de una uniformidad de otro modo perfecta en el sistema del comercio mundial. Si la protección de los valores culturales y la búsqueda de otros objetivos culturales fueran aceptadas como un elemento legítimo junto a la búsqueda de valor económico para influir en la política comercial a nivel internacional, tal vez

³⁵ UNESCO (1998b, pág. 16). Para un examen de la cultura en el comercio en Francia, véanse colaboraciones en Flynn (1995). Para algunas de las repercusiones culturales de NAFTA, véanse colaboraciones en Dallmeyer (1997); Acheson y Maule (1999). Hay un tratamiento detallado de la «excepción cultural» en Farchy (1999).

el término «reconocimiento cultural» proporcionaría una orientación más positiva para describir los esfuerzos por abordar este asunto en las negociaciones entre países.

Conclusiones

Este capítulo se ha ocupado de las diversas maneras en que la cultura está implicada en la estructura industrial de la economía, desde el papel fundamental de las industrias de las artes creativas en la economía de los países desarrollados hasta las repercusiones, más amplias, de las industrias culturales, entre ellas su contribución a la revitalización urbana, el turismo y el comercio. En todas estas distintas manifestaciones, la cultura aparece como una fuente potencial de dinamismo económico en un escenario local, nacional o internacional. Si bien hay que tener cuidado de no exagerar la importancia económica de las industrias culturales, es no obstante cierto que estas industrias están situadas en muchos aspectos en la vanguardia del desarrollo entrando en el siglo XXI. Esta afirmación se puede racionar por varios motivos, entre ellos los siguientes:

- los cambios en las pautas de consumo y el aumento de la renta real están llevando a incrementos duraderos en la demanda de bienes y servicios culturales;
- las industrias culturales son importantes proveedoras de contenido en el desarrollo de nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones;
- las industrias culturales fomentan el pensamiento y la expresión productivos, que son importantes para los procesos de innovación y el cambio tecnológico; y
- las industrias culturales pueden ejercer una poderosa influencia sobre los niveles de empleo; conforme crecen pueden contribuir a absorber el trabajo procedente de los sectores en decadencia de la economía.

En medio de tanto entusiasmo con el potencial dinamismo económico de las industrias culturales, sin embargo, no debemos perder de vista el hecho de que la creación de valor económico no es su única razón de ser. Los procesos de producción y consumo en las artes y en la cultura, y el papel más general de la cultura en la expresión de valores esenciales a través de los cuales los seres humanos manifiestan su identidad y elaboran maneras de convivir, tienen un contenido fundamental de valor cultural, definido según criterios diferentes de los que utilizamos para medir el éxito económico. Ningún análisis de las industrias culturales, a nivel microeconómico o macroeconómico, puede permitirse pasar por alto ni menospreciar esta dimensión crítica.

CAPÍTULO 8

La política cultural

Hoy en día observamos que la «cultura» atrae la atención de los hombres de la política: no es que los políticos sean siempre «hombres de cultura», sino que la «cultura» se reconoce como un instrumento de la política y como algo socialmente deseable que corresponde al Estado promover.

(T. S. Eliot, *Notes Towards the Definition of Culture*, 1948¹)

Introducción

Tal vez no haya ningún otro campo en el que la relación entre economía y cultura sea más directo que en el ámbito de las políticas públicas. No es que haya muchos testimonios de ello en la mayoría de las economías del mundo; el concepto de política cultural explícita como programa gubernamental específico ha tenido un lugar poco o nada destacado en la mayoría de los países hasta muy recientemente, aun cuando la participación del sector público en la actividad cultural de uno u otro tipo en estos países se remonta a épocas anteriores y la existencia de unas interacciones más generales entre cultura y Estado se remonta a épocas aún más anteriores.

Una de las razones de la falta de interés por la cultura en la política pública contemporánea ha tenido que ver con el dominio del paradigma económico en la dirección de los asuntos nacionales e internacionales, que hemos examinado en el capítulo 1. La influencia dominante de los modos económicos de pensar sobre el proceso de la elaboración de políticas en muchos países democráticos ha significado que la política pública y la política económica hayan llegado a ser casi sinónimas. Por ejemplo, gran parte de la política social en áreas como la educación, el bienestar, la sanidad pública y el desarrollo comunitario se modela ahora como prestación de servicios, haciendo hincapié en la eficiencia y la rentabilidad. Sin embargo, aunque estos objetivos son laudables en sí mismos, se está

¹ La cita es de Eliot (1948, pág. 83).

empezando a reconocer que pueden estar en contradicción con el logro de los objetivos sociales más amplios de equidad, calidad del servicio y demás. A su vez, este predominio de la economía en la esfera pública ha tenido un profundo efecto en la política que se ha adoptado en relación con la cultura. Recordando la distinción entre individualismo y colectivismo mencionada en el capítulo 1, podemos argumentar que en una sociedad en la que la política gubernamental insiste en la ejecución de un programa económico, el equilibrio en la mezcla política tenderá a favorecer los fines individualistas a expensas de los colectivos. Dentro de la primera categoría incluimos la satisfacción de la demanda de los individuos de alimento, vestido, cobijo y otros bienes y servicios privados, y el componente individual de su demanda de bienes públicos², mientras que en la segunda incluimos los fines colectivos de la sociedad, que abarcan una amplia variedad de aspiraciones, entre ellas la libertad, la justicia, la no discriminación, la imparcialidad, la cohesión social, la paz y la seguridad, etcétera, así como el componente colectivo de la demanda de bienes públicos y los fines relativos a intereses culturales específicos como las artes.

En el mejor de los casos, el que la atención política se centre en el individualismo se podría defender por ser coherente con los ideales libertarios de libertad individual, autonomía y autodeterminación; en el peor, se puede pensar que conduce a una sociedad explotadora, materialista e indiferente. En otras sociedades, esta situación se podría invertir de manera que predominasen estos bienes colectivos. En estas circunstancias, la forma resultante de organización social y económica podría considerarse, bien que expresa nobles aspiraciones de igualitarismo, bien, de manera alternativa, que supone una derogación de los derechos individuales y una imposición autoritaria de la cultura estatal sobre la sociedad. Qué es lo que constituye el equilibrio «correcto» entre las dos posturas extremas descritas y cómo se elige ese equilibrio en las sociedades concretas es en lo esencial un asunto político sobre el que volveremos más adelante.

Así pues, la situación económica contemporánea tiene una marcada influencia en la relación entre el Estado y la cultura. Ni que decir tiene que se ha escrito mucho acerca la cultura y el Estado en diferentes medios, entre ellos la filosofía, la ciencia política y la teoría de la cultura. Algunos de estos textos, en especial los que se incluyen en estudios culturales críticos, han atraído la atención hacia las fuerzas económicas que han configurado la política cultural. Nuestra tarea no es aquí revisar esta bibliografía, sino ver la economía y la política de la política cultural en un contexto en el que se puedan considerar en términos comparables los relativos derechos de los intereses económicos y culturales a ser atendidos.

² Aunque las dificultades de cuantificar las demandas individuales de bienes colectivos ha significado que ha habido tendencia a minimizar su importancia en la economía de orientación individualista.

La cultura y el Estado: la economía de la política cultural

Si la importancia de la economía para la formulación de una política pública se acepta como un hecho, resulta adecuado preguntar hasta qué punto un enfoque económico de la elaboración de políticas podría incorporar la cultura dentro de su marco de referencia. Si empezando por la definición amplia de cultura en sentido de tradiciones, creencias y modos de vida compartidos, se puede esperar que no sea posible una gran participación. La cultura en este sentido proporciona un contexto para la actividad económica, como hemos observado, pero no hay ninguna base evidente para la intervención política deliberada. En otras palabras, en las sociedades liberales democráticas es poco probable que los gobiernos vean un motivo económico explícito para que unas medidas políticas afecten a la cultura entendida en este sentido amplio, a menos que se les convenciera, por ejemplo, de que el fomento de los valores compartidos por medio de la acción gubernamental pudiera afectar a los resultados económicos.

Pasando a una interpretación más específica de la cultura, sin embargo, *podemos* ver una base económica para la política. Hay claras dimensiones económicas en actividades como las artes, el patrimonio, la radio y la televisión públicas, la realización de películas, la edición y demás, que tienen indudable interés para las políticas públicas; este hecho se refleja en la medida en la que los gobiernos llevan a cabo efectivamente intervenciones económicas en estos terrenos, utilizando instrumentos como concesión de subvenciones, propiedad pública de empresas, incentivos a la investigación, exenciones tributarias, regulaciones, suministro de información, educación y formación y demás.

Tomando como ejemplo las artes podríamos preguntar, como una cuestión de economía positiva, si el hecho de que los legisladores voten fondos para este sector es coherente con un modelo económico de libre mercado. Sus acciones se podrían interpretar de una de estas tres maneras. En primer lugar, podríamos sugerir que si de hecho la comunidad fuera indiferente u hostil hacia las artes, la imposición de las preferencias artísticas gubernamentales a través de subsidios y otras medidas sería dictatorial o, en el mejor de los casos, paternalista en un mundo en el que se supone que la soberanía del consumidor guía la asignación de recursos. En segundo lugar, como opción, podemos plantear la hipótesis de que los gobiernos actúan simplemente en la creencia de que los votantes comparten su opinión de que las artes son buenas para la sociedad y de que el sector público desempeña un papel adecuado al apoyarlas; si es así y si su creencia es correcta, se podría sostener que las acciones del gobierno están, en términos generales, en línea con las preferencias individuales. En algunos países, las encuestas de opinión y otros indicadores semejantes de la opinión pública han dado algún respaldo a esta proposición, aunque su validez es puesta en duda de vez en cuando por la reacción a los casos de obscenidad o irreverencia en eventos artísticos financiados públicamente. En tercer lugar, las subvenciones gubernamentales a las artes podrían considerarse consecuencia del comportamiento en busca de lucro por parte

de individuos y empresas de la industria de las artes que logran entender el proceso de hacerse con subsidios y lo utilizan en su propio provecho³.

Una cuestión más interesante desde el punto de vista del hallazgo de una base económica de la política cultural es la cuestión normativa: ¿tiene un fundamento económico el apoyo a las artes dentro del modelo de libre mercado de la economía de intercambio voluntario? La bibliografía sobre economía cultural ha tratado esta cuestión con gran interés⁴. El fundamento más verosímil formulado en estos términos es la proposición según la cual las artes manifiestan algunas características del fallo de mercado, entre ellas las posibilidades de que las artes originen beneficios externos en la producción y el consumo, que haya demandas de las artes, no incluidas en el mercado, por sus valores de existencia, opción y transmisión, y que las artes muestren características de bienes públicos junto con los beneficios privados producidos por el consumo privado. Por supuesto, estas especulaciones, de ser válidas, proporcionarían solamente un argumento *prima facie* para la acción correctora del gobierno. Antes de justificar esta acción desde el punto de vista normativo, habría que demostrar que en el margen los beneficios sociales obtenidos gracias a la intervención superarían los costes directos implicados en comparación con medios alternativos para alcanzar los mismos fines. Además, habría que garantizar que los obstáculos como la corrupción política y la ineficacia burocrática en los mecanismos de distribución («fallo del gobierno») no perjudicarían unos resultados óptimos.

Si vamos más allá de las consideraciones de la eficiencia estándar nos encontramos con la posibilidad de que las artes puedan ser juzgadas un bien de mérito⁵, y que, de ser así, esto proporcionaría nuevas razones normativas para la acción colectiva. A primera vista, las artes parecen encajar muy bien en la descripción de la «necesidad de mérito»: la sociedad ve al parecer las artes como «meritorias»; sin embargo, las personas no las demandan en los mercados privados en la medida que dicha visión haría pensar, lo cual proporciona un presunto argumento para la intervención correctora. Un examen más detenido, no obstante, indica que una serie de características que se podrían atribuir a las artes como bien de mérito se pueden explicar en realidad como externalidades generalizadas o como bienes públicos. Por ejemplo, la creencia de que las artes son socialmente

³ Véase con más detalle en Stigler (1971); Tollison (1982); Ricketts y Peacock (1986); Rowley *et al.* (1988). Para la búsqueda de beneficio privado en la política pública de las artes, véanse Withers (1979); Seaman (1981); Schneider y Pommerehne (1983); Throsby (1984); Grampp (1989).

⁴ Hay una presentación completa de la teoría estándar en Throsby y Withers (1979, caps. 10 y 11). Algunas de las principales aportaciones a este debate se reimprimen en Towse (1997a, II, parte V). Se sostienen posturas contrarias en Grampp (1989) y Cowen (1998).

⁵ Para la exposición originaria de los bienes de mérito, véase Musgrave (1959); para un nuevo estudio, treinta años después, véanse Musgrave (1990) y Head (1990).

beneficiosas, cuando la mantienen personas que no consumen arte directamente, o la aceptación por parte de algunos individuos de la deseabilidad del consumo de los demás, se pueden explicar como casos de funciones de utilidad interdependientes, y por lo tanto son explicables con arreglo a la teoría estándar de las externalidades. En estos casos, lo que a primera vista parece ser una «elección impuesta» resulta en última instancia coincidente con el principio de la soberanía del consumidor.

Sin embargo, tal vez esto no sea todo. El argumento normativo a favor de la intervención en el mercado de las artes, ¿tiene aspectos que sigan estando más allá del análisis estándar del bienestar basado en una acción racional de acuerdo con las preferencias individuales? Consideremos tres opciones posibles. En primer lugar, el funcionamiento eficiente de los procesos de mercado requiere unos consumidores plenamente informados. Si los individuos carecen de la información necesaria en la que basar sus elecciones de mercado, o en un nivel más fundamental son ignorantes de su propio bienestar, es posible que tomen decisiones que no sean en su mayor interés; la acción correctora, por lo menos mediante el suministro de información y educación, puede estar justificada. De este modo, según este argumento, el hecho de que las personas no consuman arte se debe a que no saben lo que es bueno para ellas; el suministro de arte por un gobierno ilustrado y mejor informado transformaría pronto al público de cernícalos en entendidos culturales.

En segundo lugar, un escrutinio de la relación entre preferencia y acción, ciegamente interpretada en el análisis convencional del bienestar como una vinculación directa, indica que pueden darse casos importantes en los que la conducta que se observa en los individuos no coincide con sus valores subyacentes por motivos como una percepción equivocada, una voluntad débil o fluctuaciones en las preferencias con el paso del tiempo. Estos casos de aparente irracionalidad suponen un desafío a la definición aceptada de soberanía del consumidor, indicando que tal vez se justifique una interpretación de esta más amplia y mejor articulada⁶. La acción del gobierno, que en un principio parece limitar la elección del consumidor, se podría considerar entonces normativamente coherente con una idea más amplia de la soberanía. En el caso de las artes, la capacidad del sector público para adoptar una visión más amplia haría aconsejable el suministro de arte para eliminar la miopía, la indolencia y otras irracionalidades a corto plazo de la población.

En tercer lugar, es posible que una función tradicional de bienestar social que admite solamente utilidades individuales como argumento es quizás demasiado restrictiva en el contexto de los bienes socialmente meritarios tales como las artes. La sugerencia de una función de bienestar social «aumentada», en la cual la sociedad expresa deseos que se suman a los de sus miembros en tanto que individuos, no es nueva. Más reciente-

⁶ Véase con más detalle en Hamlin (1990).

mente, Charles Taylor ha llamado la atención sobre la posibilidad concreta de la existencia de unos bienes «irreduciblemente sociales», esto es, bienes que contienen algún elemento de beneficio que en última instancia no se puede asignar a ningún individuo⁷. Esta posibilidad trasladaría el motivo de la intervención a una razón de búsqueda de los resultados basados en lo colectivo en vez de en lo individualista, y de este modo se podría aplicar fácilmente a la política cultural.

La cultura y el Estado: la política de las políticas culturales

Pasando de la economía como base para interpretar la relación entre la cultura y el sector público a unas concepciones más amplias, podemos observar que en el razonamiento social y político ha habido desde hace mucho tiempo un interés por la relación entre la cultura, la sociedad y el Estado. Por lo que se refiere a las ideas acerca del papel de la cultura en la sociedad, fue durante el siglo XIX cuando la palabra «cultura» adquirió su pleno significado para abarcar todo el estilo de vida de la sociedad, el desarrollo intelectual de la población y el cultivo de las artes. De este modo, se desarrolló el vínculo entre el florecimiento cultural del individuo y el contexto social en el que tenía lugar. Escritores como Samuel Taylor Coleridge y William Wordsworth especularon acerca del ideal de la «persona ejemplar», el individuo de sensibilidad refinada y gusto cultivado que era epítome de la más alta expresión de cultura y que podía actuar en cierto sentido como modelo al cual podrían aspirar los no ilustrados. El proceso de transformación había de ser por supuesto la educación, y esto a su vez llamó la atención sobre el papel que tendría el Estado en la realización de esta transformación⁸.

Al mismo tiempo se podría discernir una relación más abiertamente política entre la cultura y el Estado, derivada de las ideas de representatividad que preocupaban a una serie de pensadores decimonónicos, entre ellos John Stuart Mill y Matthew Arnold. Se interprete la «cultura» en el sentido amplio del sistema de tradiciones y costumbres que rige la sociedad o con la connotación, más específica, de las virtudes civilizadoras del arte, se puede considerar que una de sus funciones es forjar a los ciudadanos para la participación activa en la sociedad democrática. Conforme el funcionamiento de las instituciones se fue perfeccionando a finales del siglo XIX y principios del XX, el concepto idealizado del individuo representativo, forjado por la cultura, se fue convirtiendo en el elemento clave personificado de la democracia representativa. De esta manera, se podía percibir que la cultura tenía un papel adecuado en la contribución a la legitimación del funcionamiento del Estado moderno⁹.

⁷ Véase Taylor (1990).

⁸ Véase con más detalle en Williams (1958).

⁹ Véase en más profundidad en Lloyd y Thomas (1998).

En la época contemporánea se ve que las relaciones entre cultura, sociedad y Estado a que nos hemos referido siguen teniendo relevancia. Indudablemente dan grandes oportunidades para el debate dentro de las disciplinas de los estudios culturales, la filosofía, la teoría política y la sociología. Al mismo tiempo, la época transcurrida desde la Segunda Guerra Mundial ha presenciado asimismo una manifestación más directa de la relación entre cultura y Estado en la aparición de una política cultural como mecanismo identificable para la afirmación del papel del Estado con respecto a la cultura. Es útil preguntar cómo el clima político y el marco institucional han determinado la dirección y orientación de la política pública hacia la cultura en este periodo. Fijémonos primero en el ámbito internacional en el que se han desarrollado políticas culturales; después consideraremos las maneras más concretas en que los gobiernos nacionales han abordado la cultura.

A nivel internacional, el optimismo y el idealismo social que dominaron tras la Segunda Guerra Mundial anhelaban para la cultura un papel positivo en el mundo reconstruido. Así, por ejemplo, hay dimensiones culturales en los estatutos de las Naciones Unidas, constituidas en 1945, y el derecho a la participación cultural fue incorporado a la Declaración Universal de los Derechos Humanos en 1948. Además se proporcionó un contexto institucional formal para asuntos culturales a nivel internacional con la fundación de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) en 1946¹⁰. En una serie de conferencias, sobre todo la de Venecia de 1970 y la de México de 1982, los Estados miembros de la UNESCO reconocieron la importancia omnipresente de la cultura en los asuntos nacionales y especialmente en el desarrollo, y acordaron unas líneas maestras para la ejecución de políticas culturales. Al mismo tiempo, los gobiernos nacionales formularon para su adopción acuerdos específicos y tratados internacionales que cubrían aspectos concretos como el status del artista (Belgrado, 1980) y la protección del patrimonio mueble e inmueble; entre estos acuerdos figura el Pacto Mundial por el Patrimonio (París, 1972).

En años más recientes, la declaración de la Década Mundial de la Cultura (1988–1997) patrocinada por la UNESCO fue un intento de llamar la atención internacional sobre la cultura en la vida nacional, sobre todo en el mundo en vías de desarrollo. Este ambicioso proyecto se proponía específicamente cambiar el estrecho concepto existente de desarrollo económico por otro más amplio en el que el ser humano se convirtiera en el objeto y el instrumento del desarrollo, una transformación que hemos examinado en el capítulo 4. La Década se organizó en torno a cuatro objetivos principales: situar la cultura en el centro del desarrollo; afirmar y

¹⁰ Para los orígenes de la UNESCO, véase Pompei *et al.* (1972), incluyendo el trabajo sobre «Cultura» de Jean d'Ormesson (págs. 95–122).

realizar las identidades culturales; ampliar la participación en la vida cultural; y promover la cooperación cultural internacional¹¹.

La lucha por estos ideales revistió una forma más sustantiva gracias a la labor de la Comisión Mundial de las Naciones Unidas para la Cultura y el Desarrollo (WCCD) (1992–1995), a la cual hemos aludido en el capítulo 4. Un resultado inmediato del proceso de la WCCD fue una conferencia internacional sobre políticas culturales celebrada en Estocolmo en abril de 1998. Esta conferencia condujo a una declaración, adoptada por todos los países presentes, que abarcaba muchos aspectos de la elaboración de políticas culturales dentro de su jurisdicción. Las resoluciones adoptadas por la conferencia ofrecen indudablemente un marco para situar los intereses culturales en la corriente principal de la elaboración de políticas en los países tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Reconociendo que el desarrollo sostenible y el florecimiento de la cultura son interdependientes en todos los países, desde el menos desarrollado hasta el más avanzado, la conferencia identificó las metas esenciales de la política cultural como sigue: «Establecer objetivos, crear estructuras y garantizar unos recursos adecuados con el fin de crear un entorno conducente a la realización humana»¹². Por consiguiente, la conferencia recomendó a los Estados adoptar cinco objetivos políticos:

- hacer de la política cultural uno de los componentes clave de la estrategia de desarrollo,
- promover la creatividad y la participación en la vida cultural,
- reforzar la política y la práctica para promover las industrias culturales y salvaguardar y dar realce al patrimonio cultural,
- promover la diversidad cultural y lingüística en y para la sociedad de la información, y
- poner más recursos humanos y financieros al servicio del desarrollo cultural.

Se puede observar que este conjunto de objetivos para la política cultural reúne una serie de aspectos de la relación entre cultura y economía. Trata de integrar la política cultural en el contexto más amplio de la elaboración de la política económica, reconoce las repercusiones de este paso en cuanto a recursos y admite la potencial contribución de las industrias culturales a la economía, sobre todo en el nuevo entorno de la comunicación. Al mismo tiempo, los objetivos, así como las declaraciones de intenciones más concretas que los sustentan¹³, aceptan que las consideraciones culturales (el valor cultural, en los términos utilizados aquí) son distintas, importantes y complementarias con respecto a los objetivos y limitaciones

¹¹ Véase UNESCO (1987, págs. 13–25).

¹² UNESCO (1998b, pág. 13).

¹³ UNESCO (1998b, págs. 14–18).

económicos que afectan a la dirección de los asuntos nacionales, y debieran ser tenidas en cuenta de manera adecuada para que el proceso general de puesta en marcha de dicha política sea eficaz en la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

Un grave obstáculo con que se encuentran los esfuerzos internacionales por promover el rango y el entendimiento de la política cultural es la falta de datos y documentación acerca de las características culturales de los diversos países, lo cual hace difícil llevar a efecto una investigación empírica de base sólida en este campo. Una serie de intentos por resolver este problema se hace evidente en la colección de estadísticas culturales, ampliadas y mejor informadas, que actualmente se llevan a cabo en numerosos países, facilitando un sustancial aumento del interés por los temas de política cultural entre estudiosos, burócratas, políticos, administradores y otros¹⁴. Otro paso importante hacia la asiguación de recursos para la investigación en política cultural ha sido la inauguración del bienal *World Culture Report*, publicado por primera vez en 1998 (UNESCO, 1998a). Este Informe, que complementa otros principales informes internacionales como el *World Development Report*, anuario del Banco Mundial, el *Human Development Report* del UNDP y otros, es consecuencia del proceso de la WCCD antes aludido. El *World Culture Report* fue concebido para ofrecer el debate sobre la cultura y para ayudar a quienes participan en la elaboración de políticas mediante la publicación de datos estadísticos internacionalmente comparables sobre la cultura¹⁵ y un análisis independiente de cuestiones de desarrollo cultural.

Esto por lo que respecta al contexto internacional en el que se han elaborado políticas culturales. Pasemos ahora a la evolución de las políticas referentes a la cultura en los Estados nacionales mismos. Nos referiremos principalmente a los países europeos y a los antiguos dominios británicos de Canadá, Australia y Nueva Zelanda, y solo de forma ocasional a Estados Unidos, que adoptó una postura esencialmente no intervencionista hacia la cultura en los años de la posguerra, y a los países en vías de desarrollo, que se han enfrentado con problemas especiales en este terreno, alguno de los cuales hemos tocado en el capítulo 4.

¹⁴ Este interés es especialmente visible en Europa: véase, por ejemplo, la labor realizada bajo los auspicios de ERICarts (Instituto Europeo de Investigación para la Política Cultural Comparada y las Artes); la División del Consejo de Europa para la Política y la Acción Culturales, con sede en Estrasburgo (véase Consejo de Europa, 1997); CIRCLE (Enlace de Centros de Información e Investigación Cultural de Europa); y la Fundación Bockman de Ámsterdam (véase Bockman Foundation, 1999). La difusión del interés por la política cultural fuera de las fronteras de Europa se manifiesta en el hecho de que el *European Journal of Cultural Policy*, cuya publicación se inició en 1994, cambió su nombre al cabo de uno o dos años por el de *International Journal of Cultural Policy*, en reconocimiento de la cobertura más amplia de su contenido.

¹⁵ Para un examen de los problemas y las posibilidades de la derivación estadística de indicadores culturales, véanse McKinley (1998); Pattanaik (1998).

Las descripciones del desarrollo de políticas culturales en los países de los que nos ocupamos han distinguido varios períodos en la evolución de dichas políticas desde la Segunda Guerra Mundial¹⁶. El trazado de las etapas varía de un caso a otro, pero las tendencias generales observadas son similares. En las décadas de 1950 y 1960, el ascenso del Estado del bienestar incluyó ideas igualitarias de cultura para todos. Se establecieron mecanismos para el apoyo a la producción y la participación artísticas; se pusieron en marcha programas sociales para fomentar el desarrollo de la creatividad dentro de las comunidades; las estrategias educativas reconocieron la importancia de poner a los niños en contacto con las artes a una edad temprana. Durante esta época, también, una conciencia en aumento de las amenazas que sufre el patrimonio consolidó en la práctica un esfuerzo político por la protección, la conservación y la restauración de las colecciones de arte y los edificios y lugares históricos. Después, en los años 70, la atención empezó a centrarse en una visión más funcional de la cultura; por primera vez se reconocieron las industrias culturales como un motor de dinamismo económico y transformación social. Estos acontecimientos continuaron durante las siguientes décadas, junto con una conciencia cada vez mayor de la importancia económica de las industrias culturales: su potencial como fuente de empleo, su papel en el desarrollo económico local y regional, especialmente en el desarrollo urbano, y su participación en el fenómeno del turismo de masas. A fines de los años 90 se hallaban firmemente establecidas estas motivaciones de origen industrial para la elaboración de políticas culturales.

Se pueden identificar en la época de posguerra tres grandes cambios como característicos de estos acontecimientos. El primero ha sido la transición de una base esencialmente monocultural en el suministro y difusión de la cultura por parte del Estado a una postura más diversificada e integradora. Este cambio se interpreta en los estudios culturales contemporáneos como una quiebra de la posición hegemónica de las normas de alta cultura de las clases altas y medias de la sociedad en favor de una construcción de la cultura en la que esta procede de las transacciones de las personas «corrientes», con un fuerte componente de interés por las minorías y por los grupos desfavorecidos de la sociedad. En términos de política, este cambio se puede percibir en mayor o menor grado en aspectos como el debilitamiento de los criterios «elitistas» en la definición de la excelencia artística para el apoyo a programas de arte, hincapié en el acceso a la cultura y la participación en ella en vez de la búsqueda de la «calidad» en las artes elevadas, promoción del pluriculturalismo y de la diversidad cultural, mayor reconocimiento de los valores culturales locales y comu-

¹⁶ Véanse, por ejemplo, Mulgan y Worpole (1986); Lewis (1990); Bennett (1995); McGuigan (1996); Volkerling (1996); Blokland (1997, págs. 202-272); European Task Force on Culture and Development (1997); Bradley (1998); Quinn (1998); para una descripción de las políticas artísticas gubernamentales que se remonta considerablemente más atrás —de hecho, hasta los antiguos griegos—, véase Pick (1988).

nitarios en la determinación de las direcciones de la política, y así sucesivamente.

La segunda transformación que se ve en el desarrollo de la política cultural de la época de posguerra es un paso del predominio del sector público al del sector privado. Aunque el Estado ha conservado su capacidad de dirigir y administrar el cambio cultural por medio de su política cultural, su poder para hacerlo se ha visto inexorablemente debilitada durante este periodo a causa de las reducciones en los presupuestos gubernamentales, la retirada de la participación estatal en una serie de áreas y el creciente reconocimiento por parte del mundo empresarial de las oportunidades comerciales en el sector cultural. Como consecuencia, la naturaleza del cambio cultural y la dirección del crecimiento en las artes, por ejemplo, son menos determinados por la deliberada intervención del sector público que por las presiones del patrocinio comercial y del mecenazgo privado. Estas tendencias reflejan el cambio general hacia la desregularización, la privatización, la *désatatisation* y la liberalización del mercado que han tenido lugar de forma homogénea en las décadas de 1980 y 1990 en los países democráticos liberales y en la transformación de las economías de Europa central y del este en particular. El sector cultural se ha visto afectado por estos procesos de diversas maneras. La disminución de los presupuestos públicos, sobre todo en los antiguos países comunistas, ha empujado a la búsqueda de nuevas fuentes de apoyo para la cultura. El Reino Unido, por ejemplo, ha sido el primero en utilizar los ingresos del juego para esta finalidad a través del establecimiento de loterías nacionales para generar fondos para proyectos culturales y otros¹⁷. Además, se han aplicado nuevas formas de organización empresarial a instituciones culturales como medio de apartarlas de la propiedad y el control público totales. Por ejemplo, en los Países Bajos se han refundado los museos y galerías como unidades empresariales autónomas e independientes, con lo cual el Estado mantiene la propiedad de los edificios y las colecciones y sigue aportando el apoyo financiero en los términos acordados, pero el gobierno y la administración de las instituciones se liberan para que sean más flexibles, receptivos, dinámicos y empresariales en el funcionamiento de los centros y en la prestación de servicios al público¹⁸. En estos contextos, el ámbito de la política cultural se convierte en un ejercicio más flexible de responsabilidad fiscal y normativa por parte del Estado, al tiempo que mantiene su papel fundamental en la afirmación y la protección del interés público en la esfera cultural¹⁹.

El tercer cambio que afecta a la elaboración de política cultural a fines del siglo XX ha sido el inexorable proceso de globalización en la economía

¹⁷ Véase Creigh-Tyte y Ling (1998).

¹⁸ Para un examen más detallado de estas cuestiones, véase Throsby (1998a).

¹⁹ Para un examen en profundidad de la naturaleza de la privatización en el sector cultural, véanse colaboraciones en Boersma *et al.* (1998); este volumen contiene estudios de experiencias en Francia, Grecia, Italia, Hungría, la República Checa, el Reino Unido y otros lugares.

mundial. Nos ocuparemos más detenidamente de estos temas en el capítulo 9; por ahora basta reparar en que la creciente movilidad del capital, la revolución en las comunicaciones y la interdependencia, cada vez mayor, de las economías nacionales dentro de la estructura del mercado mundial han tenido profundas repercusiones culturales. Para algunos, estas fuerzas poseen una influencia homogeneizadora en la cultura de todo el mundo, diluyendo la diversidad cultural por medio de la penetración de los símbolos internacionalmente reconocidos de una cultura comercial estandarizada, que se asocia por lo general con marcas como Coca-Cola, McDonald's, Levi's y demás. Sin embargo, hay también testimonios de una resistencia de la comunidad al sometimiento de los modos nacionales o locales de expresión por obra de algún imperativo mundial impersonal. Es más, se puede sostener que una mayor integración económica se ha asociado frecuentemente con una mayor y no menor diferenciación cultural. En Europa, por ejemplo, donde las naciones están uniéndose cada vez más desde el punto de vista económico dentro de la Unión Europea, los símbolos de la identidad cultural nacional parecen estar definiéndose de forma más marcada. Esto es cierto incluso por lo que atañe a la lengua, a pesar de la creciente ubicuidad del inglés como medio de comunicación comercial²⁰.

Sea cual fuere el veredicto final acerca de la influencia cultural de la integración regional o mundial, los procesos mismos que están en marcha tienen un importante efecto sobre el paisaje en el cual actúa la política cultural. Algunos escritores, como Néstor García Canclini, llegan a sostener que las políticas culturales ya no pueden ser consideradas como una prerrogativa nacional llevada a efecto por los gobiernos nacionales; Canclini cita el predominio de las industrias de comunicación de masas sobre las formas locales tradicionales de producción y circulación de la cultura como prueba del debilitamiento de la capacidad del Estado para imponer una política cultural nacional²¹. Otros querrían ver la desaparición total del Estado nacional, ya que el poder de los gobiernos para influir en la actividad económica está sufriendo una progresiva erosión. Semejante extremismo, sin embargo, parece injustificado, sobre todo teniendo en cuenta las posibilidades, que se van desarrollando lentamente, de acuerdo multilateral en cuestiones de soberanía nacional. Pero queda el hecho de que los mercados mundiales, y en especial las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, afectan de manera creciente a la naturaleza y al ámbito de la elaboración de políticas en el mundo contemporáneo²².

Desde el punto de vista político, estos tres acontecimientos, tomados en su conjunto, indican una realineación de poderes y responsabilidades

²⁰ Las cuestiones de las identidades nacionales dentro de Europa y de una «cultura europea» específica son estudiadas en una abundante bibliografía, a la cual proporciona una útil introducción Wintle (1996).

²¹ Véase Canclini (1998).

²² Para una amplia variedad de perspectivas sobre estas cuestiones, véanse colaboraciones en UNESCO (1998a).

en los procesos de elaboración de políticas culturales y de su prestación en los niveles regional y nacional. Es cierto que el Estado sigue siendo el medio más eficaz de ejecución de la voluntad colectiva en la moderna economía mixta, merced a sus poderes coactivos de recaudación de impuestos y regulación de la vida social y económica. Pero hay escaso entusiasmo en la totalidad del mundo desarrollado por el retorno del Estado como monolítico centro de gravedad, como era en los antiguos países comunistas de Europa central y del este; no se puede hacer caso omiso de la importancia de la actividad privada de mercado como concentración de poder económico en todo el mundo. En consecuencia, una política cultural ilustrada será probablemente, en la época moderna, una política que se proponga la forja de una coalición cooperativa que se esfuerce por conseguir los objetivos culturales de la sociedad; de una asociación en la que los organismos públicos, las organizaciones no gubernamentales y el sector empresarial tengan un incentivo para actuar juntos en vez de independientemente. Es posible imaginar en este escenario político que unos gobiernos soberanos puedan desempeñar un papel destacado, protegiendo y haciendo progresar el interés colectivo, no por medio de la imposición de valores partidistas o de élite, sino del reconocimiento de la fundamental importancia de unas ideas de la cultura en la sociedad que tengan una amplia base. De esta manera podría aparecer una política cultural auténticamente democrática, que ofrecería un contexto en el que el sector privado pudiera participar constructivamente sin subvertir el interés público y que aspiraría a gestionar los procesos del cambio cultural en la sociedad en vez de tratar de dirigirlos.

El valor económico y el cultural en la elaboración de la política

Hemos subrayado repetidamente la importancia subyacente del valor al considerar las intersecciones de economía y cultura. El campo de la política cultural no es una excepción. El hecho de que haya una dimensión económica en las actividades y comportamientos culturales de los que la política cultural pretende ocuparse indica que el valor económico de la cultura tendrá un importante interés político. Al mismo tiempo, la política cultural tiene el evidente mandato de tomar a su cargo las aspiraciones culturales de la sociedad, vistas en todas las diversas manifestaciones de la cultura, entre ellas los valores y creencias compartidas, los bienes culturales y demás. Está claro que el valor cultural que se origina en estos fenómenos es una dimensión crítica de su existencia, en algunos casos la única dimensión significativa. Así, es posible identificar un principio básico para la formulación y la realización de la política cultural, a saber, que para servir a los intereses de la economía y de la cultura la política cultural debería tener en cuenta tanto el valor económico como el cultural de los resultados que pretende alcanzar. Ya esté la política cultural ampliamente encaminada y se proponga realzar la identidad cultural, la diversidad, la creatividad u otros aspectos de la vida cultural de la comunidad, ya se componga de medidas concretas concebidas para áreas específicas

como las artes, el desarrollo regional, el patrimonio, el turismo, etc., es esencial la importancia de equilibrar la consideración del valor económico y la del cultural en la elaboración y ejecución de la política.

Esta afirmación parece tal vez tan evidente en sí misma que resulte trivial. Sin embargo, en un entorno político dominado por el paradigma económico es quizá una afirmación difícil de vender. Para que las políticas tengan aceptación en ese entorno deben ajustarse a los resultados económicos y sociales observados; hay pocas probabilidades de que cualquier apelación a fenómenos incipientes y en algunos aspectos tal vez incommensurables, como el valor cultural, sea tomada en serio por unos prácticos responsables de formular políticas, acostumbrados a tratar con balances finales cuantificables. Como hemos hecho notar, el sector cultural puede sin duda encontrar su justificación política en los tipos de beneficios económicos tangibles que produce, pero dejarlo ahí no solamente es injusto con la cultura, sino que además tiende quizá a promover el desarrollo cultural en direcciones contrarias a unos objetivos sociales más amplios. Así pues, hay que insistir en la afirmación explícita de que el valor cultural tiene una importancia que se distingue de la del valor económico y constituye un componente que hay que tener en cuenta en la formulación de políticas.

En el discurso de la política económica es posible que una recomendación como esta sea desechada y motejada de argucia, o descrita como búsqueda de lucro por quienes se oponen a la obtención de provecho de la asignación de fondos públicos a la cultura. Esta posición es comprensible, especialmente cuando se inserta en un modelo del proceso de elaboración de políticas dominado por una élite cultural hegemónica. No obstante, la apelación última, en una sociedad democrático-liberal, ha de hacerse a las metas y aspiraciones de la gente en general y no a los valores de la clase dominante cultural o de los burócratas económicos. Lo poco que sabemos de las actitudes públicas hacia las influencias económicas, sociales y culturales sobre la vida de las personas parece indicar que en la felicidad humana hay más cosas de las que se pueden englobar en términos de mediciones económicas²³. Así pues, podríamos aceptar que la idea de valor cultural tal como se presenta aquí tuviera alguna prevalencia en la satisfacción de los deseos humanos.

Todo esto sugiere un enfoque en dos flancos a la formación de una política cultural en el que los resultados en cuanto a valor económico y

²³ Sorprendentemente, hay escasa bibliografía sobre la relación entre economía y felicidad, hábilmente estudiada por Andrew Oswald (1997). El interés por la «felicidad» como consideración dentro del progreso económico (Easterlin, 1974) surgió originalmente de la insatisfacción con la tasa de crecimiento de la producción como un indicador del bienestar humano (Abramovitz, 1959). Más recientemente se ha sometido a examen su relación con la «utilidad» (Frank, 1997; Ng, 1997). Véanse también Frey y Stutzer (1999) y, a un nivel más aplicado, contribuciones a Eckersley (1998). La conclusión general de estos textos es que mediciones económicas como el consumo per cápita y la tasa de crecimiento económico son muy inadecuadas como indicadores del bienestar y la felicidad humanos.

a valor cultural se sitúen unos junto a otros en la evaluación de las iniciativas políticas, es decir, un enfoque en el que la función objetivo de la política cultural se interpreta en el sentido de buscar la maximización conjunta del valor económico y el cultural. La importancia que se atribuya a estos dos componentes del valor variará claramente de un caso a otro. Por ejemplo, la política en lo tocante a las industrias culturales como tales insistirá tal vez en la creación de valor económico, aunque sometido a limitaciones culturales, mientras que una política encaminada a unos fines más abiertamente culturales, como el apoyo a los artistas creativos, daría sin duda más peso al valor cultural. El aspecto que hay destacar es que la función objetivo de la política no es adecuada ni completa si contiene solamente valor económico, en la suposición de que englobe todo lo que es importante.

En resumen, las consideraciones que hemos hecho indican dos cambios de prioridad en la formación y prestación de la política cultural en la economía mixta moderna. El primero se dirige a un reconocimiento de que no todas las aspiraciones de aquellos a cuyo servicio estaría la política pueden englobarse en una medición de valor económico. Este corolario requiere la aceptación de la validez de conceptos alternativos de valor, reunidos aquí bajo la rúbrica de valor cultural, y la incorporación de valor cultural al proceso de formación de la política pública. El lugar más evidente para introducir el valor cultural en el proceso de formulación de políticas es la preparación misma de políticas culturales, pero estas proposiciones tienen también repercusiones más amplias, e incluso podemos observar que el valor cultural ha entrado en el debate político relativo a otras áreas como el empleo y la política comercial. El segundo cambio, de especial relevancia en el terreno político, se dirige a la creación, en la ejecución de las políticas, de asociaciones que den lugar a una cooperación voluntaria y empresarial al lado de la representación del sector público, pero sin perder de vista la inalienable responsabilidad del Estado en la protección y realce del interés público.

Conclusiones

Comenzábamos este capítulo indicando que en las sociedades en que el programa político está determinado de manera predominante por consideraciones económicas y en las que la forma de organización económica se basa en una economía de mercado, la lucha por objetivos individualistas de bienestar y progreso económico se verá favorecida por encima de la lucha por ideales colectivos como la conservación de la cultura y los logros y el crecimiento en este terreno. Cuanto mayor sea la importancia relativa que se atribuya al programa económico, más difícil se hará el proceso de formulación y puesta en práctica de políticas culturales. Hemos concluido el capítulo afirmando una vez más la importancia del valor como principio subyacente con el que guarda relación la política pública e insistiendo en los conceptos distintivos de valor económico y cultural como centros de atención gemelos de la formulación de políticas.

Estas consideraciones contienen algunas implicaciones de importancia para el desarrollo de la política en todos los ámbitos concretos que hemos examinado: desarrollo, patrimonio, comercio y demás. En la esfera fundamental de las artes, en la que los valores económicos y culturales se disputan la atención quizá con mayor entorno que en ninguna otra parte, nuestro análisis apunta a una consolidación de un centro de atención de la política en el papel esencial de las artes para la formación del valor cultural. Los responsables de la elaboración de políticas podrían, pues, reconocer más claramente el modo en que las limitaciones económicas construyen la creación de valor cultural y dirigir sus esfuerzos a atenuar esas limitaciones, utilizando los instrumentos políticos que tienen a su disposición de maneras nuevas y en asociaciones nuevas con otros propietarios de participaciones. Esto a su vez hace pensar en una pérdida de insistencia, dentro de la política artística, en capacidad que tienen las artes en sí mismas de producir beneficios económicos y en un cambio de dicho centro político de atención a áreas en las que la actividad cultural creativa tenga un ámbito mayor para la generación de compensaciones económicas, a saber, la política de empleo, la política de desarrollo regional y urbano, la política industrial que afecta a la industria de las artes y a otras industrias culturales más amplias, el turismo, etc. Aun así, sin embargo, la legitimación de la creación de valor cultural en estas áreas está todavía por lograr reconocimiento, es decir, la función de objeto combinada con el valor económico y el cultural como su principal dimensión sigue siendo el medio adecuado para expresar los fines de la política.

CAPÍTULO 9

Conclusiones

SEPTIMUS: Cuando hayamos descubierto todos los significados y hayamos perdido todos los misterios, estaremos solos, en una costa desierta.

THOMASINA: Entonces bailaremos.

(TOM STOPPARD, *Arcadia*, 1993¹)

El momento histórico

Las obras de arte y los productos del saber están condicionados por el momento histórico en el que son creados. Así, por ejemplo, los escritores del siglo xix que de diversas maneras lidiaron con los problemas de la economía y la cultura —Carlyle, Coleridge, J. S. Mill, Matthew Arnold, Ruskin y muchos otros que se ocuparon de distintos aspectos de las circunstancias materiales y de las manifestaciones culturales de la existencia humana— estaban inevitablemente condicionados por la naturaleza de la sociedad en la que se encontraban, es decir, por los valores e intereses y por la situación de la evolución del mundo en el momento en que ellos lo estudiaron.

Esta observación no es menos cierta hoy que hace cien o doscientos años. Así pues, al embarcarnos en nuestro presente proyecto, consistente en examinar las relaciones entre economía y cultura a comienzos del siglo xxi —los abismos que dividen las dos esferas y los vínculos que podrían forjarse entre ellas—, muestra tarca se ve inexorablemente inserta en el contexto de la situación del mundo tal como es hoy. Y es un mundo en el que la economía y la cultura, como disciplinas intelectuales y como sistemas de organización social, han experimentado profundos cambios; ahora nos parecen muy diferentes de como parecerían a los estudiantes y a los ciudadanos de hace un siglo e incluso una década.

Ambos discursos han estado sometidos a una vigorosa crítica radical desde dentro. La economía ha hecho más o menos caso omiso de ella, en

¹ La cita es de Stoppard (1993, pág. 94).

parte por lo menos porque los economistas han podido afirmar que el ataque estaba dirigido ideológicamente desde la izquierda y que, por lo tanto, una profesión en buena medida conservadora no podía tomársela seriamente. El estudio de la cultura, por otra parte, ha cambiado considerablemente de terreno, a pesar de una tenaz defensa en alguno de sus dominios tradicionales.

Por lo que se refiere a la economía como sistema de pensamiento, la aparente universalidad del modelo económico de comportamiento individual y de las relaciones de transacción que ese comportamiento genera ha colocado a la economía en un lugar protagonista entre las ciencias sociales. El paradigma del individuo racional maximizador de la utilidad se considera tan general en cuanto a abarcar la motivación y la acción humanas que quedan pocos fenómenos, si es que queda alguno, que no puedan ser incluidos en su ámbito. De manera semejante, se cree que la representación de la interacción humana que ofrece el modelo de mercados de intercambio voluntario nos da, al menos en términos normativos, una imagen tan completa de la manera en que la organización macroeconómica de la sociedad debería funcionar que no necesitamos nada más. Sorprende poco, por lo tanto, que el paradigma económico haya tenido una influencia tan dominante en el curso de los asuntos nacionales e internacionales en el mundo moderno, o que los economistas hayan podido desempeñar un papel tan destacado en el diseño del terreno para la ejecución de las políticas públicas.

En la esfera cultural, por otra parte, no es posible distinguir esa unidad de objetivo. Como hemos observado más arriba, el estudio erudito de la cultura y de los procesos culturales se ha visto radicalmente afectado por las tendencias de la sociología, la filosofía, la lingüística y demás; los estudios culturales como disciplina, si es que lo son, existen hoy como un ámbito fragmentado e impugnado. Dentro de las diversas áreas del empeño intelectual que tienen que ver con la cultura en una u otra forma, es muy notable la variedad de intereses y enfoques. En una esquina de este campo, historiadores del arte, conservadores, teóricos del arte y otros continúan una larga y honorable tradición de análisis del arte y la cultura como fenómenos autónomos y autorreferenciales, unos fenómenos que son considerados en sus propios términos como fundamentales para la existencia humana. En otra esquina, los estudiantes de la cultura popular rehuyen las definiciones impuestas, adoptan conceptos más fluidos y sostienen que las relaciones culturales suponen el ejercicio del poder, en el cual la clase social y la disposición de recursos económicos son importantes en la determinación de cómo se juega el juego y quién gana o pierde.

Esto por lo que se refiere a la situación contemporánea de la economía y la cultura como discursos intelectuales. ¿Qué hay de la situación del mundo, más amplio, en el que la vida económica y la cultural existen hoy? Aquí, en el que nos gusta denominar el mundo real, es posible condensar el momento actual de la economía y la cultura en una sola palabra: la globalización. Sea este fenómeno un proceso, un hecho ya establecido o un estado al cual nos lleva la modernidad, sus manifestaciones son lo bastan-

te claras. Examinémoslas, así como los retos que plantean, con respecto a la economía y a la cultura por separado.

Desde el punto de vista económico, la globalización se puede ver como un proceso en el que la ciencia y la tecnología han proporcionado los medios y la ortodoxia económica ha puesto el marco en el que se hace uso de estos medios. La llamada «revolución de la información», en la que se han hecho posibles un procesamiento de datos y unas comunicaciones más fáciles y rápidos dentro de los países y entre ellos, ha transformado la organización de la producción, permitiendo que se introduzcan procesos productivos mucho más numerosos y enteramente nuevos en la producción de casi todos los tipos de artículos de la economía, con profundas consecuencias para la estructura industrial, el desarrollo del trabajo y el capital y la naturaleza del trabajo. Al mismo tiempo, el paradigma económico dominante y los acuerdos políticos e institucionales necesarios para su aplicación han conducido inexorablemente al desmantelamiento de los obstáculos al libre flujo de los recursos, especialmente del capital, y han establecido la supremacía de los procesos de mercado como medio para la fijación de precios y la asignación de recursos en casi todas partes en la economía mundial. Aunque los epítafios sobre la muerte del Estado nacional como fuerza económica y política eficaz son sin duda prematuros, sigue en pie el hecho de que el «mundo sin fronteras», en términos económicos, está cada vez más cerca de ser una realidad².

Se puede sugerir que el mayor desafío que estas tendencias presentan a la economía y a los economistas tiene que ver con la distribución de los beneficios que han hecho posible. El mundo se ha hecho quizás más eficaz y productivo, pero no se ha hecho más justo. De hecho, la confianza en la empresa individual en vez de la acción colectiva, la insistencia en los mercados sin impedimentos y todos los demás soportes de la economía globalizadora han creado un mundo de ganadores y perdedores. Dentro de los países, la brecha entre ricos y pobres se está ensanchando. Entre los países, el abismo entre los que tienen y los que no tienen es todavía más vasto; la mirada más superficial a cualquier edición del *Informe sobre el Desarrollo Humano* de las Naciones Unidas confirma que la mayor parte de la riqueza mundial está en manos de unos pocos de los países más ricos, mientras que el 20% más pobre de la población mundial tiene menos del 2% de la renta mundial.

Se podría imaginar que la existencia de unas desigualdades tan palpables en un sistema económico en el que todos participamos quita algo el sueño a los que defienden una expansión aún mayor de los mercados mundiales. No es así. Hay pocos testimonios de tal insomnio, al menos entre los economistas. Una razón para ello tiene que ver quizás con la manera en que se enseña la economía moderna. A los estudiantes se les dice que los

² Véase más en detalle, por ejemplo, en Appadurai (1996); Thrurow (1996); Gupta (1997); Giddens (1998, págs. 28-33); Holton (1998); Rao (1998).

problemas gemelos que trata la economía son los de la eficiencia y la equidad; sin embargo, se pasan la mayor parte del tiempo aprendiendo lo referente al primero mientras que por lo general se presta escasa atención al segundo. Para verificar esta afirmación tomemos cualquier texto contemporáneo de teoría microeconómica y contemos el número de páginas dedicadas a la economía del bienestar y la distribución en proporción con la extensión total del libro; lo más probable es que no pase de un porcentaje de unas pocas unidades³.

El hecho de que la globalización tiene consecuencias económicas indeseables no equivale, sin embargo, a conceptualizarla como una fuerza económica universalmente maligna que hay que resistir o invertir en cuanto se presente la ocasión. No hay duda de que ha aportado enormes beneficios a muchos, en términos de la mejora de las elecciones de consumo, las perspectivas de empleo, las pautas de modo de vida y otras cosas. Con todo, un paradigma económico que no insiste de la manera debida en la justicia de los resultados a los que lleva es inadecuado; el hacer frente a la enorme desigualdad económica sigue siendo el mayor reto de la economía contemporánea. En este contexto, no se trata tanto de oponerse a la globalización —posiblemente sea inútil en cualquier caso— cuanto de dirigirla de manera que produzca unos resultados que sean a la vez equitativos y quizás también más eficientes desde el punto de vista de alcanzar los objetivos de la humanidad. Esta proposición supone desde luego dar un papel más decisivo a la acción colectiva para que regule o limite algunos aspectos del comportamiento económico, por ejemplo a través de medidas de política nacional o internacional tomada de forma unilateral o multilateral por gobiernos soberanos. No hay que decir que la ortodoxia económica actual encontraría cierta dificultad para incluir cualquier propuesta de una mayor intervención en los mercados mundiales o locales, a menos, como se ha observado, que pueda llegar ella misma a aceptar que haya un mayor respeto por la rectificación de las desigualdades en el funcionamiento de los sistemas económicos.

Pasando ahora a las influencias culturales de la globalización y a los retos que aquellas plantean, entramos en un terreno que ha dado origen a una extensa bibliografía y a muchas discusiones. La cuestión básica es

³ En la teoría microeconómica contemporánea, la economía del bienestar se trata por lo general, si es que se trata, como parte del análisis del equilibrio general; en la mayoría de los textos hay escaso o ningún tratamiento de la redistribución, que aparece generalmente como un asunto práctico en cursos sobre finanzas públicas. De este modo, el examen de la economía del bienestar, la igualdad y otras cuestiones relacionadas con estas supone siempre una proporción muy pequeña de los textos microeconómicos: por ejemplo, libros de teoría microeconómica de nivel medio consagrados y respetados como Gravelle y Rees (1998), Katz y Rosen (1998), Eaton *et al.* (1999) y Varian (1999) dedican bastante menos del 10% de su espacio a estos asuntos. No obstante, hay algunas excepciones, por ejemplo, Stiglitz (1997) y Baumol y Blinder (2000) dedican capítulos enteros a las cuestiones de la pobreza, la desigualdad y la redistribución.

esencialmente cómo un mayor flujo de bienes y servicios, de mensajes y símbolos, de información y valores entre los pueblos del mundo incide en la diferenciación cultural. ¿Significa que los rasgos distintivos de distintas culturas se volverán borrosos y desaparecerán para ser sustituidos por una serie universal de símbolos culturales visibles en cualquier parte del planeta? La imaginería popular que coadyuva a la influencia homogeneizadora de la globalización sobre la cultura es la del adolescente que lleva vaqueros Levi's, bebe Coca-Cola y escucha música rock: puede verse cualquier día en Aberdeen, Atlanta, Addis Abeba o Adelaida. Como el origen de muchos de estos símbolos culturales es Occidente, o más concretamente Estados Unidos, con frecuencia se alude a este proceso, más que como homogeneización cultural, como imperialismo cultural, una imposición o al menos una difusión de una cultura dominante por todo el mundo. Se vea como se vea, el resultado se considera el mismo: un desdibujamiento de las identidades culturales específicas.

De manera alternativa se ha sugerido que tal vez ocurra exactamente lo contrario. Es posible que la presión de poderosas fuerzas externas que amenazan pisotear los medios a través de los cuales las personas identifican las características singulares de su grupo y se diferencian de otros grupos avive la resolución de los miembros del grupo de oponerse a las influencias homogeneizadoras y a afirmar con más energía las características singulares de su propia y única diferenciación cultural. Si este proceso se distribuye ampliamente por el mundo se convierte en un reflejo de la diversidad cultural, que es indudablemente un rasgo de la especie *homo sapiens*⁴. Si al mismo tiempo tiene lugar un proceso de intercambio de mensajes culturales, es posible que aparezcan nuevas formas culturales en las que los símbolos no se toman de una cultura dominante, sino de otras fuentes diversas; esta «hibridación» cultural tiene lugar, por ejemplo, en la música⁵. Otra hipótesis más de oposición a la homogeneización cultural es la de una escisión binaria en las filiaciones culturales del mundo entre Occidente por una parte y un eje islámico/confuciano por otra, cada uno extendiendo su influencia cultural a través de diferentes medios, el primero de su poder económico mundial y el segundo de su intenso fundamentalismo religioso⁶. Este llamado choque de civilizaciones (o «*yihad* contra el mundo *Mac*») se basa en un imperativo cultural impulsor por cuya causa las fuerzas de mercado son menos importantes que las creencias culturales en la determinación de la conducta humana.

No hay consenso acerca de cuál de las distintas hipótesis sobre la globalización y la cultura es más convincente; lo que es más, es perfectamente

⁴ Estas cuestiones se examinan con mayor profundidad en Arizpe (2000) y en la Sección 1 de UNESCO (2000); véase también un análisis de la diversidad y la globalización en Streeten (2000).

⁵ Ulf Hannerz describe esta interpretación cultural como «criollización»; véase Hannerz (1992, págs. 217-267).

⁶ Véanse en especial Barber (1996); Huntingdon (1996).

viable que más de una sea válida al mismo tiempo. Por ejemplo, una persona puede comerse una *Big Mac* a la vez que abuchea a su equipo local de fútbol, manifestando simultáneamente de este modo una conducta cultural universal y localmente diferenciada. De hecho, al igual que se sugería más arriba que ocuparse de la desigualdad era el principal reto a la economía en el entorno mundial contemporáneo, podemos también proponer que el reconocimiento del valor de la diversidad cultural en el entorno mundial es el principal reto cultural de nuestro tiempo.

Tal vez el mejor resumen de la conclusión general sobre la globalización tal como caracteriza el momento histórico en el que contemplamos la relación entre economía y cultura sean las siguientes palabras de Robert Holton:

El repertorio global no ha de ser considerado, pues, como el paraíso del consumidor ni como un bufé intercultural que hace la vida mejor, pero tampoco es un diabólico sistema de dominio de los de arriba sobre los de abajo. Sabemos esto no porque lo digan optimistas y privilegiadas voces de Occidente, sino porque es coherente con las acciones y creencias de una serie de voces mundiales, tanto fuera como dentro de Occidente⁷.

Economía y cultura: ¿qué hemos aprendido?

Aceptando la contextualización de este estudio que hemos hecho con anterioridad, pasemos a reunir los hilos principales de la argumentación presentada en este libro. Obsérvese que el análisis siguiente es selectivo; no es un resumen integral de las cuestiones suscitadas en los capítulos precedentes ni trata las materias consideradas en el mismo orden en el que han aparecido en el libro.

Hay que recordar desde un principio que la tarea que nos proponíamos era considerar los objetos gemelos de nuestra atención en dos niveles: en primer lugar, fijarnos en la economía y en la cultura como disciplinas intelectuales o discursos o modos de pensamiento para observar y analizar el mundo; en segundo lugar, interpretar la economía y la cultura como representaciones de la conducta humana: el comportamiento económico y el funcionamiento de la economía, por una parte, y el comportamiento cultural y el papel de la cultura en la sociedad, por otra. Un viaje lógico por el terreno que hemos atravesado podría empezar en los impulsos básicos a actuar que hemos identificado en el comienzo mismo del libro. Allí propusimos como hipótesis general que el impulso económico se puede calificar de individualista y el impulso cultural de colectivo. Esta proposición identifica inmediatamente un contraste fundamental entre ambos campos que subyace a buena parte de nuestro análisis posterior. No implica que la conducta económica no pueda ser desarrollada para fines

⁷ Holton (1998, pág. 185).

colectivos ni que la búsqueda de una experiencia cultural no tenga ninguna motivación o beneficio individual. Antes bien apunta a la existencia de diferencias entre economía y cultura en la manera en que el mundo está construido: la una hace hincapié en el yo como unidad individual cuyos intereses son primordiales y que obtiene el éxito compitiendo con otras unidades, y la otra en el grupo, que actúa por medio de valores compartidos y una conducta cooperativa.

Pero la distinción más importante que hemos establecido en este libro, y que está presente en toda nuestra argumentación como un *leitmotiv*, es la que existe entre valor económico y valor cultural. Tanto los economistas como los teóricos de la cultura han luchado durante siglos con las cuestiones relativas al valor; no es ninguna exageración decir que una teoría del valor es la piedra fundamental sobre la que se construye la teoría económica; de igual modo, un concepto viable del valor cultural es básico para cualquier análisis sistemático de la cultura y de la actividad cultural. Hemos propuesto que el valor económico y el cultural deben verse como conceptos diferenciados al valorar toda la variedad de fenómenos considerados, desde la definición de los bienes culturales como una clase de productos hasta la especificación de los objetivos de la política pública. El valor económico se mide en los bienes privados, de manera algo imperfecta, por medio del precio; en los bienes públicos, también de manera imperfecta, como la disposición a pagar. Incluye una amplia variedad de fuentes de deseo individual de diferentes productos y reduce esos deseos, por medio de ordenaciones de preferencia entre los productos, a una sola medición cuantificable. El valor cultural, por otra parte, no tiene ninguna unidad común de medición, es multidimensional y cambiante, y probablemente incluye algunos componentes expresables solo en términos no cuantificables. Pero las dificultades de su expresión y evaluación no disminuyen su importancia en la identificación de la atención que merecen los fenómenos culturales que lo incorporan o producen.

«Valor cultural» es una expresión que se puede oír en el habla corriente para indicar el valor que alguien atribuye a un objeto o a una experiencia cuando se consideran desde el punto de vista cultural. Pero apelar al valor cultural como concepto rigurosamente definido o utilizarlo dentro de un contexto de funcionamiento requiere un enfoque sistemático de su definición y medición. Hemos sostenido que se puede avanzar en la comprensión del valor cultural tratando de deconstruirlo en sus elementos básicos. Si ser exhaustivos, se puede sugerir que el valor cultural de, pongamos, un objeto artístico se puede desagregar en diversos componentes, entre ellos su valor estético, espiritual, social, histórico, simbólico y de autenticidad. Cada uno de estos rasgos o criterios se podría evaluar de diferentes maneras: entre los distintos modos de medición se hallarían diversos tipos de representación, la «descripción densa», el análisis de actitudes, el análisis de contenidos y la apreciación o juicio de expertos con formación en el campo apropiado (como arqueólogos, historiadores del arte, conservadores, etc.). Puede ser o no ser posible recopilar estas valoraciones diferentes en una forma breve.

Es evidente que es probable que haya una estrecha relación entre el valor económico y el cultural en casos concretos. En general, cuanto más valorada sea una cosa o experiencia desde el punto de vista cultural, más estarán dispuestas las personas a dar por adquirirla, y por tanto más elevado será su valor económico. Pero es probable que la correlación entre valor económico y cultural no sea en modo alguno perfecta; se pueden citar numerosos ejemplos de productos de bajo valor económico asociado a un alto valor cultural y viceversa. Aunque puede ser tentador para los economistas, dentro de los límites de un modelo económico plenamente articulado, afirmar que el valor económico de un bien cultural da una explicación completa tanto de su valor económico como de su valor cultural, haciendo así redundante la medición independiente de su valor cultural, hay que recordar que el modelo económico mismo es limitado en su alcance y específico en su cobertura. Hay en la valoración de los fenómenos culturales unas dimensiones demostrables que escapan al cálculo económico y sin embargo son importantes para la toma de decisiones y para la asignación de recursos por parte de los individuos y los grupos. Se deduce, pues, que, si nos esforzamos seriamente por lograr una validez que sea completa en la teoría y eficaz en el funcionamiento, es esencial admitir un concepto de valor cultural junto al de valor económico en la evaluación de los fenómenos que estamos estudiando.

Cuando pensamos en la cultura en un sentido funcional —es decir, como actividades culturales que producen bienes y servicios— nos vemos abocados a considerar la cuestión de lo que distingue los bienes y servicios culturales de los artículos «corrientes» que se producen y consumen dentro de los sistemas económicos. Una definición de «bienes culturales» se puede enmarcar en los términos de determinadas características que poseen, entre ellas el hecho de que su producción supone creatividad, que incorporan alguna forma de propiedad intelectual y que transmiten un significado simbólico. Como otra posibilidad, o al mismo tiempo, una designación desde el lado de la demanda podría apuntar a la acumulación de gusto y a la dependencia del consumo presente respecto del anterior. Finalmente, estos bienes poseen una característica de naturaleza única que se puede definir en términos de valor: los bienes culturales contienen o dan origen tanto a valor cultural como a económico; los bienes económicos «corrientes» producen solamente valor económico.

De manera semejante podemos identificar los recursos utilizados en la creación de bienes y servicios culturales por su inclusión de dimensiones económicas y culturales. Uno de los principales factores de producción que intervienen en estos procesos es el capital. La consideración de la cultura como capital, no en el sentido de Bourdieu de las características humanas internas, sino en el sentido económico de un stock de activos de capital que dan origen con el paso del tiempo a un flujo de servicios de capital, abre convincentes posibilidades para describir la cultura de unas maneras que tengan resonancia tanto en la teoría económica como en la cultural. Da asimismo acceso a una variedad de instrumentos analíticos que ayudarán a dar sustancia operativa a estos conceptos. La elevación del

CONCLUSIONES

valor cultural a una paridad con el valor económico, al menos desde el punto de vista conceptual, asegura una representación equilibrada de la manera en que el capital cultural, tanto tangible como intangible, contribuye a la obtención de resultados económicos y culturales.

Una de las aplicaciones más palpables del concepto de capital cultural es el patrimonio cultural, esto es, activos culturales tangibles e intangibles que se han heredado de las generaciones anteriores y que han de pasarse a las siguientes. El tratamiento del patrimonio como capital cultural es paralelo a lo que ahora se ha llegado a aceptar como tratamiento de los recursos medioambientales y de los ecosistemas como capital natural; lo que es más, actualmente se están aplicando a la evaluación de los beneficios rendidos por los activos culturales técnicas similares a las que se han utilizado para calcular el valor de los entornos medioambientales. Una vez más, el hecho de que el capital cultural incorpore y origine valor cultural así como económico lo hace especialmente merecedor de atención y condiciona la manera en que hay que utilizar los métodos analíticos en su evaluación. Por ejemplo, la consideración de un proyecto «patrimonial», como la restauración de una obra de arte o el nuevo desarrollo de un centro urbano histórico, puede plantear la evaluación del proyecto como la valoración de una inversión, utilizando el familiar análisis de rentabilidad, pero se tendrá en cuenta la expectativa de la generación de valor económico y cultural por el proyecto con el tiempo. Por supuesto, como hemos observado con anterioridad, no se pueden subestimar las dificultades operativas a la hora de calcular los flujos de dicho valor en términos coherentes y de incorporarlos a dicho marco. Sin embargo, hay ya signos de que se pueden realizar progresos empíricos en esta dirección, aunque se requiere mucha más investigación.

El concepto de capital cultural en general y su aplicación al patrimonio en particular colocan la cuestión de la valoración en una perspectiva a largo plazo. La mayoría de los activos culturales no se amortizan a corto o medio plazo; tienen una vida económica finita que hace posible cancelarlos tras un determinado espacio de tiempo. Por el contrario, se puede esperar que los elementos patrimoniales tangibles e intangibles se revaloricen en vez de disminuir en valor económico y cultural. Si son activos heredados de un pasado lejano, el aumento de su valor con el tiempo puede ser ya visible y se puede suponer que va a continuar en el futuro. Si son activos creados ahora, sus beneficios futuros son tal vez más inciertos. En los dos casos, sin embargo, la valoración de estos elementos de capital cultural es un asunto que trasciende a la generación actual y origina la responsabilidad ética impuesta a quienes vivimos hoy de cuidar de estos activos de capital y transmitirlos en buenas condiciones a nuestros herederos y sucesores. La cuestión de la equidad intergeneracional de este modo invocada es un elemento fundamental del concepto de sostenibilidad.

La sostenibilidad se ha convertido en un término ubicuo, muchas veces utilizado de forma indiscriminada y sin una definición precisa. En el uso contemporáneo se oye la mayoría de las veces en relación con el entorno y la explotación de los recursos y ecosistemas naturales. Se puede aplicar

a la gestión del capital cultural por las cuestiones implicadas a largo plazo. La naturaleza plurifacética del concepto significa que no hay una única definición estándar de la sostenibilidad; por lo tanto, hemos sugerido que la idea de sostenibilidad se exprese como una serie de principios o criterios. Estos proporcionan una especie de lista de control en comparación con la cual se pueden juzgar los casos concretos para determinar si se pueden considerar sostenibles. Entre los criterios propuestos están: la aportación del elemento o proyecto que se examina al bienestar material y no material; la equidad intergeneracional e intrageneracional; el mantenimiento de la diversidad; el principio preventivo; y el mantenimiento de los sistemas culturales y el reconocimiento de su interdependencia. El último es importante para hacer hincapié en la manera en que los «ecosistemas» culturales sustentan las acciones de la economía real, en buena medida como los ecosistemas naturales; desatender el capital cultural puede conducir a los mismos tipos de problemas que ahora se acepta que surgen cuando se deja que el capital natural y los ecosistemas naturales se deterioren.

Después de ocuparnos del capital, pasamos ahora a otro importante factor de producción utilizado en la creación de bienes y servicios culturales, a saber, el trabajo. Centrándonos específicamente en la producción artística, podemos identificar muchos tipos diferentes de trabajo cualificado y no cualificado que contribuyen al proceso productivo, desde el escritor sentado ante su mesa hasta el vendedor de entradas en la taquilla del teatro. Lo que nos interesa aquí es el trabajo creativo esencial para el surgimiento de ideas creativas y su transformación en un texto, una partitura, un cuadro, una interpretación o lo que sea; es decir, lo que nos interesa son las obras de los artistas. En especial, dado que nos interesamos por las dos cosas, economía y cultura, podemos plantearnos cómo se ve influido el proceso de la creatividad artística por factores económicos. Para muchos, el proceso de la producción artística es una cuestión de inspiración, imaginación, incluso genio, muy alejada de las preocupaciones materiales mundanas. La realidad, para muchos artistas profesionales, es y ha sido siempre algo diferente. Como todo el mundo, los artistas necesitan unos medios para mantenerse y para mantener a quienes dependen de ellos; a menos que tengan la suerte de tener un patrón benefactor que pague sus facturas, tienen que depender de sus propios esfuerzos para generar unos ingresos. De este modo inciden las preocupaciones económicas en el proceso creativo, que de otro modo sería puro, modificándolo y dirigiéndolo de unas maneras que al artista no siempre le parecen las ideales.

Es posible modelar el proceso creativo de una forma que explique tanto la motivación económica como la artística si acudimos de nuevo específicamente a las nociones de valor económico y valor cultural. Se puede formular un modelo de decisión del comportamiento de los artistas en el cual la función objetivo contenga valor económico y cultural como argumentos conjuntos; la serie de restricciones incluye tanto restricciones técnicas (artísticas) como un requerimiento de renta mínima. Las variables de decisión son la cantidad de tiempo que el artista dedica a diversas ta-

reas dentro y fuera de los procesos de creación artística, por ejemplo, emprendiendo otras actividades productoras de ingresos. Dado que los distintos artistas tienen actitudes distintas hacia la obtención de rendimientos de su obra, desde los que se han metido en el oficio principalmente por dinero hasta los que no podrían dar menos importancia a las compensaciones materiales, la función objetivo requiere ponderaciones que varíen de cero a uno y de uno a cero respectivamente en las variables económica y cultural contenidas en ella. De esta manera, el modelo se puede aplicar al espectro completo de las actitudes de los artistas hacia la importancia relativa de las dimensiones económica y cultural de su trabajo. Si se contempla la posibilidad de trabajar fuera de las artes, el modelo de asignación de tiempo refleja la «preferencia de trabajo» característica que probablemente describe las actitudes de numerosos artistas hacia su empeño creativo. En esta hipótesis se invierte la teoría normal de la oferta de trabajo; el trabajo (artístico) mismo produce un beneficio positivo al trabajador. Dicha hipótesis, como se podía suponer, da lugar a predicciones de comportamiento en desacuerdo con la teoría convencional del mercado de trabajo, y es útil además para distinguir a los artistas creativos como trabajadores de otros tipos de grupos ocupacionales de la fuerza de trabajo.

Al final, no obstante, hay que admitir que, aunque se acude teóricamente a un modelo racional de creatividad artística, tal vez los artistas se distingan de hecho de otros miembros de la sociedad precisamente por su *irracionalidad*. Muchos sostendrían que es solamente echando abajo las ideas convencionales, manteniéndose al margen de la corriente principal u obedeciendo al espíritu inspirador llevé a donde lleve como progresá el arte, y que calificar de «racionales» el arte y la imaginación es una contradicción en sus propios términos.

Los conceptos de valor económico y de valor cultural entran en juego una vez más cuando ponemos la oferta y la demanda de bienes y servicios culturales en un esquema industrial. Para los economistas, la agrupación de las actividades productivas en industrias es un recurso analítico natural, aun cuando para los no economistas este procedimiento tenga quizá connotaciones de mercantilización de la cultura y sometimiento del empeño artístico a las demandas del mercado. Con respecto a este último aspecto, se puede mantener que una categorización de las artes u otras industrias culturales en industrias no va necesariamente acompañada de implicaciones ideológicas, sino que, por el contrario, los conceptos de la economía industrial no hacen sino ofrecer una forma cómoda de representar determinadas actividades que tienen un innegable contenido económico.

La cuestión del valor es también importante cuando se considera la naturaleza de las industrias culturales. Los defensores de las artes pueden verse seducidos por las fastuosas estadísticas que muestran la contribución de las artes y el sector cultural al valor de la producción, la renta, el empleo, los ingresos procedentes de exportaciones y demás. Las artes se ven como una dinámica fuerza económica en una serie de campos, entre ellos la revitalización urbana, el desarrollo regional, la creación de empleo, el turismo y el comercio, y esto se presenta muchas veces como una razón

suficiente para su existencia permanente. No hay duda de que la significación económica de las industrias culturales en la mayoría de los países desarrollados es sustancial, y de que existen incontables ejemplos de la positiva aportación que las artes y la cultura han hecho a todas las variables económicas más arriba mencionadas en una gran variedad de contextos económicos, sociales y políticos. Pero también es importante recordar que los bienes y servicios culturales —los productos generados por las industrias culturales— se distinguen de otros bienes y servicios por el hecho de que producen un valor cultural además de un valor económico, y que este valor cultural es en sí mismo importante para la sociedad. Una estrategia de desarrollo industrial, por ejemplo, que insistiera solamente en la creación de valor económico por las industrias culturales se quedaría a medias.

Estas consideraciones conducen inmediatamente al terreno político, donde también se pueden hacer observaciones similares. En época reciente se ha insistido mucho en el papel de la política cultural para facilitar y fomentar la contribución del sector cultural a la economía. Esta insistencia ha sido sin duda útil para convencer al práctico ministro de Hacienda y a otros políticos y burócratas de orientación económica para que se tomen más en serio la cultura. Pero una atención equilibrada hacia los objetivos generales de la sociedad en la reformulación de la política sugeriría una igual responsabilidad por la política cultural para afirmar la importancia del valor cultural producido por el sector. No obstante, en un mundo que se sigue moviendo desde el punto de vista político principalmente con arreglo a un programa económico, la aceptación del valor cultural como una fuerza motivadora de la política está todavía lejos. No es accidental, por ejemplo, que comerciar con bienes culturales en el mercado internacional se denomine hacer una «excepción» cultural, con las connotaciones económicas negativas que esta palabra implica. Hemos sugerido que si el valor cultural que rodea los bienes culturales se tuviera en cuenta de manera más explícita en las negociaciones comerciales, la situación de estos se describiría mejor en términos más positivos tales como, digamos, un «reconocimiento» cultural en vez de una excepción; de este modo se reconocería la generación de valor cultural y se le daría entrada en el cálculo general de rentabilidad.

Para terminar, volvemos al concepto, más amplio, de cultura como un sistema de valores compartidos, creencias, tradiciones y modos de convivencia. Los economistas han prestado escasa atención al papel de la cultura en el desarrollo económico, tanto en lo tocante a contextualizar el proceso de crecimiento del mundo en vías de desarrollo como a ejercer una influencia más directa en los resultados en las economías industrializadas. Hay testimonios de que estos paradigmas tradicionales están cambiando. En años recientes ha surgido un notable interés por la idea de que, lejos de estar en la periferia del desarrollo económico, la cultura es de hecho fundamental para el proceso de desarrollo e inseparable de él, al proporcionar el contexto en el que tienen lugar el progreso económico y el mismo objeto del desarrollo visto desde la perspectiva de las necesidades individuales.

Estos asuntos suscitan de nuevo la cuestión de la sostenibilidad. La inauguración del modelo del desarrollo sostenible para admitir a la cultura y de hecho la nueva descripción del proceso de desarrollo en su totalidad para incluir una amplia gama de intereses económicos, sociales, culturales y ecológicos, proporcionan el fundamento para un nuevo paradigma de desarrollo, centrado en los seres humanos y reconocedor de todas sus necesidades, materiales y no materiales. La referencia a los principios de la sostenibilidad en la construcción de este paradigma asegura, entre otras cosas, que se incluyan los requerimientos clave de equidad intergeneracional e intrageneracional. Hay señales que animan a pensar que está empezando a tomar forma un cambio de paradigma en este sentido.

Todas las consideraciones anteriores, que colocan la economía y la cultura y el sistema económico y el cultural en un marco común, haciendo hincapié en sus rasgos complementarios y en sus interdependencias, ofrecen un compendio neto de nuestro enfoque general de un intento de acercar los que podrían parecer campos dispares. Merced a estos esfuerzos hemos subrayado la omnipresente noción de valor como elemento común entre los dos discursos; hemos señalado algunas maneras en las que el reconocimiento de las diferentes clases de valor pueden enriquecer nuestra interpretación y afinar nuestro planteamiento analítico del tratamiento de algunas cuestiones de gran importancia en el mundo contemporáneo.

Epílogo

En diversos lugares de este libro se han suscitado cuestiones concernientes a la situación de la ciencia económica moderna. No hay duda de que nuestra interpretación del comportamiento económico de los agentes individuales y del comportamiento agregado de los sistemas económicos ha avanzado enormemente con la aparición de la economía neoclásica en el siglo XX. Aun así, faltan muchas cosas por explicar y, lo que es peor, nuestra interpretación económica, tal como es, no se ha traducido en una capacidad de predecir resultados económicos ni de dirigir la vida económica con un cierto grado de certidumbre o fiabilidad. Sin embargo, muchos economistas siguen estando convencidos de que la economía es verdaderamente capaz de explicar cualquier género de comportamiento si se puede dotar al modelo de una especificación más precisa. Además, los economistas como profesión han tenido tendencia a creer su propia retórica según la cual su disciplina no está determinada por los valores; como consecuencia, no han querido o no han podido admitir que sus propios sistemas de valores explícitos o implícitos condicionan su manera de ver el mundo y las recetas que dan para mejorarlo. Al parecer, en un mundo donde aumentan la designialdad y la injusticia económica se necesita un enfoque de la economía de mentalidad más abierta y más centrado en lo humano. Esta proposición se puede defender claramente en el contexto del desarrollo económico del Tercer Mundo. Es igualmente verdadera cuando se aplica a la parte del mundo que actualmente goza de una riqueza mate-

rial sin precedentes; es cada vez más evidente que el éxito económico convencional no ocasiona por sí mismo la perfecta felicidad humana. A fin de que la ciencia de la economía se ocupe adecuadamente de la situación, parece esencial que el pensamiento de los economistas se amplíe para reconocer la importancia de la cultura en todos sus aspectos en los asuntos humanos y para tomar en consideración las implicaciones y repercusiones de las relaciones entre economía y cultura.

En la escena mundial más en general, donde se representan dramas regionales, nacionales e internacionales, la economía y la cultura aparecen como dos de las fuerzas impulsoras más fundamentales en la determinación de la conducta humana. El deseo de disponer de recursos materiales, incluso (o especialmente) entre los que están ya bien situados a este respecto, es una compulsión según parece inexorable y rige gran parte de lo que vemos como actividad económica. Al mismo tiempo, los impulsos no materiales hacia la identificación, la pertenencia, la expresión creativa, la relación con los demás y la preocupación por ellos —todo lo que podemos resumir como cultura de los pueblos— ejercen una influencia omnipresente sobre nuestra manera de percibir el mundo, de interpretar nuestro lugar en él y en consecuencia de comportarnos.

Estas dos fuerzas básicas —una económica, la otra cultural— son contempladas por muchos desde un punto de vista optimista. Desde una perspectiva material, vivimos en muchos aspectos en la mejor de las épocas. La revolución tecnológica de fines del segundo milenio promete recompensas todavía más brillantes para el tercero; quizá incluso podemos prever una utopía cercana en la que el fantasma de la pobreza, la pesadilla de la enfermedad, la esclavitud laboral y los efectos debilitadores del desempleo hayan desaparecido para siempre. En términos semejantes, una visión positiva del desarrollo cultural sugiere la aparición de unos modelos más articulados de expresión e interacción cultural, en los que la diversidad cultural local se celebre dentro de un mundo globalmente relacionado, en los que la conducta cooperativa y la confianza dominen sobre la competencia y el recelo mutuo, en los que las sostenibilidad reemplace a la explotación y prosperen la creatividad y el goce artístico en el sentido más amplio.

Sin embargo, es innegable también que las energías gemelas del deseo económico y la creencia cultural pueden acarrear conflictos y opresión. La historia está llena de guerras que se han librado por el territorio o por el acceso a la riqueza económica; hay también otros tantos ejemplos de encarnadas luchas entre países y dentro de ellos motivadas por valores culturales fundamentales y mantenidos con convicción. Un vistazo al mundo contemporáneo —a Irlanda del Norte, los Balcanes, la antigua Unión Soviética, Timor Oriental— confirma que la lucha por obtener o conservar un poder económico, por una parte, y la afirmación de una identidad cultural, por otra, siguen proporcionando un ímpetu dual para el conflicto. Estas consideraciones hacen pensar que será necesaria una interpretación más profunda de las relaciones entre economía y cultura, tanto desde el punto de vista positivo como desde el normativo, para que podamos avanzar hacia un mundo mejor.

Bibliografía

- Abramovitz, Moses, «The welfare interpretation of secular trends in national income and product», en Moses Abramovitz *et al.*, *The Allocation of Economic Resources: Essays in Honor of Bernard Francis Haley*, Stanford University Press, 1959, págs. 1–22.
- Acheson, Keith y Maule, Christopher, *Much Do About Culture: North American Trade Disputes*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1999.
- Adler, Moshe, «Stardom and talent», *American Economic Review*, 75 (1985), 208–212; reimp. en Toowse (ed.) (1997a), II, págs. 201–205.
- Adorno, Theodor W., *The Culture Industry: Selected Essays on Mass Culture*, ed. J. M. Bernstein, Londres, Routledge, 1991.
- Adorno, Theodor y Horkheimer, Max, *Dialektik der Aufklärung: Philosophische Fragmente*, Amsterdam, Querido, 1947. [Trad. esp.: *Dialéctica de la Ilustración: fragmentos filosóficos*, Madrid, Trotta, 1994.]
- Agostini, Paola, «Valuing the invaluable: the case of the Fes-Medina», ponencia presentada en la Conferencia del Banco Mundial sobre *Culture in Sustainable Development*, Washington, DC, 28 de octubre, 1998.
- Amariglio, Jack L., «The body, economic discourse, and power: an economist's introduction to Foucault», *History of Political Economy*, 20 (1988), 583–613.
- Appadurai, Arjun, *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1996.
- Arizpe, Lourdes, «Cultural heritage and globalization», en Avrami *et al.* (eds.) (2000), págs. 32–37.
- Armour, Leslie, «Economics and social reality: Professor O'Neil and the problems of culture», *International Journal of Social Economics*, 22 (1996), 79–87.
- Arrow, Kenneth J., «The place of institutions in the economy: a theoretical perspective», en Hayami y Aoki (eds.) (1998), págs. 39–48.
- «Observations on social capital», en Dasgupta y Serageldin (eds.) (2000), págs. 3–5.

- Arrow, Kenneth J. *et al.*, «Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation», *Federal Register*, 58 (1993), 4602–4614.
- Aspromourgos, Tony, *On the Origins of Classical Economics: Distribution and Value from William Petty to Adam Smith*, Londres, Routledge, 1996.
- Australia Council, *The Arts: Some Australian Data*, 5.^a ed., Sidney, Australia Council, 1996.
- Avrami, Erica, Mason, Randall y De la Torre, Marta (eds.), *Values and Heritage Conservation*, Los Ángeles, Getty Conservation Institute, 2000.
- Bailey, Samuel, *A Critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Value*, 1825; reimp. como núm. 7 de *Series of Reprints of Scarce Tracts in Economic and Political Science*, London School of Economics and Political Science, 1931.
- Bair, Deirdre, *Samuel Beckett: A Biography*, Londres, Jonathan Cape, 1978.
- Banco Mundial, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Nueva York, Oxford University Press, 1993.
- Culture and Sustainable Development: A Framework for Action*, Washington, DC, Banco Mundial, 1999.
- Barber, Benjamin R., *Jihad vs. McWorld*, Nueva York, Ballantine Books, 1996.
- Barbier, Edward B., *The Economics of Environment and Development: Selected Essays*, Cheltenham, Edward Elgar, 1998.
- Barro, Robert J. y Sala-i-Martin, Xavier, *Economic Growth*, Nueva York, McGraw-Hill, 1995.
- Baudrillard, Jean, *Simulacra and Simulation*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1994.
- Baumol, Hilda y Baumol, William J. (eds.), *Inflation and the Performing Arts*, New York University Press, 1984.
- Baumol, William J., «Unnatural value: or art investment as floating crap game», *American Economic Review*, 76(2), 1986, 10–14; reimp. en Towse (ed.) (1997a), I, págs. 549–553.
- Baumol, William J. y Baumol, Hilda, «On the economics of musical composition in Mozart's Vienna», *Journal of Cultural Economics*, 18 (1994), 171–198; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, 117–144.
- Baumol, William J. y Blinder, Alan S., *Economics: Principles and Policy*, 8.^a ed., Fort Worth, Dryden Press, 2000.
- Baumol, William J. y Bowen, William G., *Performing Arts: The Economic Dilemma*, Nueva York, Twentieth Century Fund, 1966.
- Baumol, William J. y Oates, Wallace E., *The Theory of Environmental Policy*, 2.^a ed., Cambridge University Press, 1988.
- Becker, Gary S., *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press, 1964.
- Accounting for Tastes*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.
- Becker, Gary S. y Murphy, Kevin M., «A theory of rational addiction», *Journal of Political Economy*, 96 (1998), 675–700.
- Becker, Gary S., Murphy, Kevin M. y Tamura, Robert, «Human capital, fertility and economic growth», *Journal of Political Economy*, 98 (Suplemento, 1990), S12–S37.

BIBLIOGRAFÍA

- Becker, Howard S., «Art as collective action», *American Sociological Review*, 39 (1974), 767–776.
- «The epistemology of qualitative research», en Jessor *et al.* (eds.) (1996), págs. 58–71.
- Becker, Robert A., «Intergenerational equity: the capital-environment trade-off», *Journal of Environmental Economics and Management*, 9 (1982), 165–85.
- Bendixen, Peter, «Cultural tourism – economic success at the expense of culture?», *International Journal of Cultural Policy*, 4 (1997), 21–46.
- Benhamou, François, *L'Économie de la Culture*, 2.^a ed., París, Éditions la Découverte, 2000.
- Bennett, Oliver, «Cultural policy in the United Kingdom: collapsing rationales and the end of a tradition», *European Journal of Cultural Policy*, 1 (1995), 199–216.
- Bentham, Jeremy, *Works*, ed. John Bowring, Edimburgo, William Tait, 1843.
- Berger, Peter L., «An East Asian development model?», en Berger y Hsiao (eds.) (1993), págs. 3–11.
- Berger, Peter L. y Hsiao, Hsin-Huang Michael (eds.), *In Search of an East Asian Development Model*, New Brunswick, Transaction Publishers, 1993.
- Berkes, Fikret y Folke, Carl, «A systems perspective on interrelations between natural, human-made and cultural capital», *Ecological Economics*, 5 (1992), 1–8.
- Best, Steven y Kellner, Douglas, *Postmodern Theory: Critical Interrogations*, Nueva York, Guilford Press, 1991.
- Bettmann, Otto L., *Johann Sebastian Bach As His World Knew Him*, Nueva York, Birch Lane Press, 1995.
- Bianchini, Franco y Parkinson, Michael (eds.), *Cultural Policy and Urban Regeneration: The West European Experience*, Manchester University Press, 1993.
- Bille Hansen, Trine, «Measuring the value of culture», *European Journal of Cultural Policy*, 1 (1995), 309–322.
- «The willingness-to-pay for the Royal Theatre in Copenhagen as a public good», *Journal of Cultural Economics*, 21 (1997), 1–28.
- Blackmore, Richard Doddridge, *Lorna Doone*, Londres, Sampson, Low, Marston & Co, 1869.
- Blaug, Mark, «Was there a marginal revolution?», en Collison Black *et al.* (eds.) (1973), págs. 3–14.
- «Where are we now in cultural economics?», *Proceedings of International Symposium on Cultural Economics*, Tokio, Association for Cultural Economics International y Japan Association for Cultural Economics, 28–30 de mayo, 1999, págs. 6–18.
- Blaug, Mark (ed.), *The Economics of the Arts: Selected Readings*, Londres, Martin Robertson, 1976.
- Blokland, Hans, *Freedom and Culture in Western Society*, trad. Michael O'Loughlin, Londres, Routledge, 1997.
- Bluestone, Daniel, «Challenges for heritage conservation and the role of research on values», en Avrami *et al.*, (eds.) (2000), págs. 65–67.

- Boekman Foundation, *RECAP: Resources for Cultural Policy in Europe*, Amsterdam, Boekman Foundation, 1999.
- Bohm, Peter, «Estimating willingness to pay: why and how?», *Scandinavian Journal of Economics*, 81 (1979), 142–153.
- Boniface, Priscilla, *Managing Quality Cultural Tourism*, Londres, Routledge, 1995.
- Boorsma, Peter B., van Hemel, Annemoon y van der Wielen, Niki (eds.), *Privatization and Culture: Experiences in the Arts, Heritage and Cultural Industries in Europe*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1998.
- Borg, J. y Costa, P., «Tourism and cities of art: Venice», en Coccossis y Nijkamp (eds.) (1995), págs. 191–202.
- Borocz, Jozsef y Southworth, Caleb, «Decomposing the intellectuals' class power: conversion of cultural capital to income, Hungary, 1986», *Social Forces*, 74 (1996), 797–821.
- Borofsky, Robert, «Cultural possibilities», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 64–75.
- Bourdieu, Pierre, «Forms of capital», en John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood, 1986, págs. 241–260.
- The Field of Cultural Production: Essays on Art and Literature*, ed. Randal Johnson, Cambridge, Polity Press, 1993.
- Braden, John B. y Kolstad, Charles D. (eds.), *Measuring the Demand for Environmental Quality*, Amsterdam, North Holland, 1991.
- Bradley, Christopher H. J., *Mrs. Thatcher's Cultural Policies 1979–1990: A Comparative Study of the Globalized Cultural System*, Nueva York, Columbia University Press, 1998.
- Brennan, Geoffrey y Walsh, Cliff (eds.), *Rationality, Individualism and Public Policy*, Canberra, Centre for Research on Federal Financial Relations, Australian National University, 1990.
- Brook, Timothy y Luong, Hy V. (eds.), *Culture and Economy: The Shaping of Capitalism in Eastern Asia*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1997.
- Broughton, Simon, Ellingham, Mark y Trillo, Richard (eds.), *World Music: The Rough Guide*, 2 vols., Londres, Rough Guides Ltd, 1999.
- Brown, Marilyn R., «An entrepreneur in spite of himself: Edgar Degas and the market», en Thomas L. Haskell y Richard F. Teichegraeber (eds.), *The Culture of the Market: Historical Essays*, Cambridge University Press, 1993.
- Butt, John (ed.), *The Cambridge Companion to Bach*, Cambridge University Press, 1997. [Trad. esp.: *Vida de Bach*, trad. María Condor, Madrid, Cambridge University Press, 1999.]
- Byron, Lord, *The Complete Poetical Works*, ed. Jerome J. McGann, 7 vols., Oxford, Clarendon Press, 1986. En esp.: *Obra Selecta*, Barcelona, Edi-comunicación, 1997.
- Canclini, Néstor García, «Cultural politic options in the context of globalization», en UNESCO, *World Economic Report* (1998a), págs. 157–182.
- Cannon-Brookes, Peter, «Cultural economic analysis of art museums: a British curator's viewpoint», en Ginsburgh y Menger (eds.) (1996), págs. 255–274.

BIBLIOGRAFÍA

- Carman, John, *Valuing Ancient Things: Archaeology and Law*, Londres, Leicester University Press, 1996.
- Carman, John, Carnegie, Garry D. y Wolnizer, Peter W., «Is archeological valuation an accounting matter?», *Antiquity*, 73 (1999), 143-148.
- Carnegie, Garry D. y Wolnizer, Peter W., «The financial valuation of cultural heritage and scientific collections: an accounting fiction», *Australian Accounting Review*, 5 (1995), 31-47.
- Casson, Mark, «Cultural determinants of economic performance», *Journal of Comparative Economics*, 17 (1993), 418-442.
- Gaves, Richard E., *Creative Industries: Contracts between Art and Commerce*, Cambridge, Harvard University Press, 2000.
- Chambers, Erve (ed.), *Tourism and Culture: An Applied Perspective*, Albany, State University of New York Press, 1997.
- Chanel, Olivier, Gerard-Varet, Louis-André y Ginsburgh, Victor, «The relevance of hedonic price indices: the case of paintings», *Journal of Cultural Economics*, 20 (1996), 1-24.
- Chatwin, Bruce, *The Songlines*, Londres, Jonathan Cape, 1987. [Trad. esp.: *Los trazos de la canción*, Barcelona, Península, 2000].
- Chiswick, Barry R., «The earnings and human capital of American Jews», *Journal of Human Resources*, 18 (1983), 313-336.
- Clark, Charles M. A., «From natural value to social value», en Clark (ed.) (1995b), págs. 29-42.
- Clark, Charles M. A. (ed.), *Institutional Economics and the Theory of Social Value: Essays in Honor of Marc R. Tool*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1995b.
- Clawson, Marion y Knetsch, Jack L., *Economics of Outdoor Recreation*, Baltimore, John Hopkins University Press, 1966.
- Coccossi, Harry y Nijkamp, Peter (eds.), *Planning for Our Cultural Heritage*, Aldershot, Avebury, 1995.
- Coleman, James, «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, 94 (Suplemento, 1988), S95-S120.
- Collison Black, R. D., Coats, A. W. y Goodwin, Craufurd D. W. (eds.), *The Marginal Revolution in Economics: Interpretation and Evaluation*, Durham, Duke University Press, 1973.
- Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo, *Our Common Future*, Oxford University Press, 1987.
- Comisión Mundial para la Cultura y el Desarrollo (WCCD), *Our Creative Diversity*, París, UNESCO, 1995.
- Commonwealth of Australia, *Final Report of the Ecologically Sustainable Development Tourism Working Group*, Canberra, Australian Government Publishing Service, 1991.
- Connor, Steven, «Aesthetics, pleasure and value», en Regan (ed.) (1992b), págs. 203-220.
- *Theory and Cultural Value*, Oxford, Blackwell, 1992b.
- *Postmodernist Culture: An Introduction to Theories of the Contemporary*, 2.^a ed., Oxford, Blackwell, 1997. [Trad. esp.: *Cultura postmoderna: introducción a las teorías de la contemporaneidad*, Madrid, Akal, 1996.]

- Consejo de Europa, *Cultural Policy and Action: The Culture Programme of the Council of Europe*, Estrasburgo, Consejo de Europa, 1997.
- Cooper, Catherine R. y Denner, Jill, «Theories linking culture and psychology: universal and community specific processes», *Annual Review of Psychology*, 49 (1998), 559–584.
- Costanza, Robert (ed.), *Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability*, Nueva York, Columbia University Press, 1991.
- Costanza, Robert y Daly, Herman E., «Natural capital and sustainable development», *Conservation Biology*, 6 (1992), 37–46; reimp. en Robert Costanza (ed.) (1997), *Frontiers in Ecological Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, págs. 65–74.
- «The value of the world's ecosystem services and natural capital», *Nature*, 387 (1997), 253–260.
- Cowen, Tyler, *In Praise of Commercial Culture*, Cambridge, Harvard University Press, 1998.
- Cozzi, Guido, «Culture as a bubble», *Journal of Political Economy*, 106 (1998), 376–394.
- Creigh-Tyte, Stephen y Ling, Ricky, «British arts funding: the impact of the National Lottery», en Heikkinen y Koskinen (eds.) (1998), págs. 187–202.
- Dallmeyer, Dorinda G. (ed.), *Joining Together, Standing Apart: National Identities after NAFTA*, La Haya, Kluwer Law International, 1997.
- Dasgupta, Partha y Serageldin, Ismail (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, DC, Banco Mundial, 2000.
- Davis, Douglas, *The Museum Transformed: Design and Culture in the Post-Pompidou Age*, Nueva York, Abbeville Press, 1990.
- De Marchi, Neil y Van Miegroet, Hans J., «Pricing invention: "originals", "copies" and their relative value in seventeenth century Netherlandish art markets», en Ginsburgh y Menger (eds.) (1996), páginas. 27–70.
- Di Maggio, Paul, «Culture and economy», en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, 1994, págs. 27–57.
- Dobb, Maurice, *Theories of Value and Distribution since Adam Smith: Ideology and Economic Theory*, Cambridge University Press, 1973.
- Dolfsma, Wilfred, «The Social construction of value: value theories and John Locke's framework of qualities», *European Journal of the History of Economic Thought*, 4 (1997), 400–416.
- «The consumption of music and the expression of VALUES: a social economic explanation for the advent of pop music», *American Journal of Economics and Sociology*, 58 (1999), 1019–1046.
- Easterlin, Richard A., «Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence», en Paul A. David y Melvin W. Reder (eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Nueva York, Academic Press, 1974, págs. 89–125.
- Eaton, B. Curtis, Eaton, Dianne F. y Allen, Douglas W., *Microeconomics*, 4.^a ed., Scarborough, Prentice-Hall Canada Inc, 1999.

BIBLIOGRAFÍA

- Eatwell, John, Milgate, Murray y Newman, Peter, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Londres, Macmillan, 1987.
- Eckersley, Richard (ed.), *Measuring Progress: Is Life Getting Better?*, Collingwood, CSIRO Publishing, 1998.
- Ehrlich, Cyril, *The Music Profession in Britain since the Eighteenth Century: A Social History*, Oxford, Clarendon Press, 1985.
- El Serafy, Salah, «The environment as capital», en Costanza (ed.) (1991), págs. 168–175.
- «Pricing the invaluable: the value of the world's ecosystem services and natural capital», *Ecological Economics*, 25 (1998), 257–266.
- Eliot, T. S., *Notes Towards the Definition of Culture*, Londres, Faber & Faber, 1948. [Trad. esp.: *Notas para la definición de la cultura*, Barcelona, Bruguera, 1984.]
- Escobar, Arturo, *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*, Princeton University Press, 1995.
- Etlin, Richard A., *In Defense of Humanism: Value in the Arts and Letters*, Cambridge University Press, 1996.
- European Task Force on Culture and Development, *In from the Margins: A Contribution to the Debate on Culture and Development in Europe*, Estrasburgo, Consejo de Europa, 1997.
- Farchy, Joëlle, *La Fin de l'Exception Culturelle?*, París, CNRS Éditions, 1999.
- Farchy, Joëlle y Sagot-Duvaux, Dominique, *Economie des Politiques Culturelles*, París, Presses Universitaires de France, 1994.
- Feld, Alan L., O'Hare, Michael y Schuster, J. Mark Davidson, *Patrons Despite Themselves: Taxpayers and Arts Policy*, New York University Press, 1983.
- Feldstein, Martin (ed.), *The Economics of Art Museums*, University of Chicago Press, 1991.
- Fisher, Irving, *The Nature of Capital and Income*, Nueva York, Macmillan, 1927.
- Flynn, Gregory (ed.), *Remaking the Hexagon: The New France in the New Europe*, Boulder, Westview Press, 1995.
- Folke, Carl et al., «Investing in natural capital – why, what and how?», en Jansson et al. (eds.) (1994), págs. 1–20.
- France, Lesley (ed.), *The Earthscan Reader in Sustainable Tourism*, Londres, Earthscan, 1997.
- Frank, Robert H., «The frame of reference as a public good», *Economic Journal*, 107 (1997), 1832–1847.
- Frey, Bruno S., «Art markets and economics: introduction», *Journal of Cultural Economics*, 21 (1997a), 165–173.
- Not Just For Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Cheltenham, Edward Elgar, 1997b.
- Art and Economics*, Heidelberg, Springer-Verlag, 2000. [Trad. esp.: *La economía del arte*, Barcelona, La Caixa, 2000.]
- Frey, Bruno S. y Pommerehne, Werner W., *Muses and Markets: Explorations in the Economics of the Arts*, Oxford, Basil Blackwell, 1989.
- Frey, Bruno S. y Stutzer, Alois, *Happiness, Economy and Institutions, Working Paper 15*, Instituto para la Investigación Empírica en Economía, Uni-

- versidad de Zúrich, 1 de noviembre; próxima aparición en *Economic Journal*.
- Fukuyama, Francis, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Londres, Hamish Hamilton, 1995. [Trad. esp.: *La confianza*, Barcelona, Ediciones B, 1998.]
- Galbraith, John Kenneth, *The Liberal Hour*, Londres, Hamish Hamilton, 1960. [Trad. esp.: *La hora liberal*, Barcelona, Ariel, 1961.]
- Geertz, Clifford, *The Interpretation of Cultures*, Nueva York, Basic Books, 1973. [Trad. esp.: *La interpretación de las culturas*, 10^a ed., Barcelona, Gedisa, 2000.]
- Getty Conservation Institute, *Economics and Heritage Conservation*, Los Ángeles, Getty Conservation Institute, 1999.
- Giddens, Anthony, *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*, Cambridge, Polity Press, 1998. [Trad. esp.: *La tercera vía: la renovación de la socialdemocracia*, Madrid, Taurus, 1999.]
- Gillis, Malcolm, Perkins, Dwight H., Roemer, Michael y Snodgrass, Donald R., *Economics of Development*, 4.^a ed., Nueva York, Norton, 1996.
- Ginsburgh, Victor A. y Menger, Pierre-Michel (eds.), *Economics of the Arts: Selected Essays*, Amsterdam, North-Holland, 1996.
- Gordon, Donald F., «Labour theory of value», en David L. Sill (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, 16 (1968), Nueva York, Macmillan, págs. 279–283.
- Grampp, William D., «Classical economics and its moral critics», *History of Political Economy*, 5 (1973), 359–374.
- , *Pricing the Priceless: Art, Artists and Economics*, Nueva York, Basic Books, 1989.
- , «A colloquy about art museums: economics engages museology», en Ginsburgh y Menger (eds.) (1996), págs. 221–254.
- Graña, César, *Bohemian versus Bourgeois: French Society and the French Man of Letters in the Nineteenth Century*, Nueva York, Basic Books, 1964.
- Gravelle, Hugh y Rees, Ray, *Microeconomics*, 2.^a ed., Londres, Longman, 1998. [Trad. esp.: *Microeconomía*, Madrid, Alianza, 1981.]
- Gray, H. Peter, «Culture and economic performance: policy as an intervening variable», *Journal of Comparative Economics*, 23 (1996), 278–291.
- Greif, Avner, «Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies», *Journal of Political Economy*, 102 (1994), 912–950.
- Griffin, Keith, *Studies in Globalization and Economic Transitions*, Londres, Macmillan, 1996.
- Guerzoni, Guido, «Reflections on historical series of art prices: Reitlinger's data revisited», *Journal of Cultural Economics*, 19 (1995), 251–260.
- Guillory, John, *Cultural Capital: The Problems of Literary Canon Formation*, University of Chicago Press, 1993.
- Guldborg, Hans Hoegh, *Copyright: An Economic Perspective*, Sidney, Australian Copyright Council, 1994.

- Gupta, Satya Dev (ed.), *The Political Economy of Globalization*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1997.
- Hamlin, Alan P., «The normative status of consumer sovereignty», en Brennan y Walsh (eds.) (1990), págs. 1–18.
- Hannerz, Ulf, «Scenarios for peripheral cultures», en King (ed.) (1991), págs. 107–128.
- , *Cultural Complexity: Studies in the Social Organization of Meaning*, Nueva York, Columbia University Press, 1992.
- Hansmann, Henry, «The role of nonprofit enterprise», *Yale Law Journal*, 89 (1980), 835–901.
- , «Nonprofit enterprise in the performing arts», *Bell Journal of Economics*, 12 (1981), 341–361; reimp. en Towse (1997a), II, págs. 393–413.
- Harris, Marvin, *Cultural Materialism: The Struggle for a Science of Culture*, Nueva York, Random House, 1979. [Trad. esp.: *El materialismo cultural*, Madrid, Alianza, 1982.]
- Hartwick, John M., «Intergenerational equity and the investing of rents from exhaustible resources», *American Economic Review*, 67 (1977), 972–974.
- , «Investing returns from depleting renewable resource stocks and intergenerational equity», *Economics Letters*, 1 (1978a), 85–88.
- , «Substitution among exhaustible resources and intergenerational equity», *Review of Economic Studies*, 45 (1978b), 347–354.
- Harvey, Charles M., «The reasonableness of non-constant discounting», *Journal of Public Economics*, 53 (1994), 31–51.
- Hausman, Jerry A. (ed.), *Contingent Valuation: A Critical Assessment*, Amsterdam, North-Holland, 1993.
- Hayami, Yujiro, «Toward an East Asian model of economic development», en Hayami y Aoki (eds.) (1998), págs. 3–35.
- Hayami, Yujiro y Aoki, Masahiko (eds.), *The Institutional Foundations of East Asian Economic Development*, Londres, Macmillan, 1998.
- Head, John G., «On merit wants: reflections on the evolution, normative status and policy relevance of a controversial public finance concept», en Brennan y Walsh (eds.) (1990), págs. 211–244.
- Heikkilä, Merja y Koskinen, Tuulikki (eds.), *Economics of Artists and Arts Policy: Selection of Papers*, Helsinki, Consejo de las Artes de Finlandia, 1998.
- Heilbroner, Robert L., *Behind the Veil of Economics: Essays in the Worldly Philosophy*, Nueva York, W. W. Norton, 1988.
- Heilbrunn, James y Gray, Charles M., *The Economics of Art and Culture: An American Perspective*, Cambridge University Press, 1993.
- Helliwell, John F. y Putnam, Robert D., «Economic growth and social capital in Italy», en Dasgupta y Serageldin (eds.) (2000), págs. 253–268.
- Hendon, William S. y Shanahan, James L. (eds.), *Economics of Cultural Decisions*, Cambridge, Abt Books, 1983.
- Hendon, William S., Shanahan, James L. y MacDonald, Alice J. (eds.), *Economic Policy for the Arts*, Cambridge, Abt Books, 1980.
- Herbert, David T. (ed.), *Heritage, Tourism and Society*, Londres, Mansell, 1995.

- Holton, Robert J., *Globalization and the Nation-State*, Londres, Macmillan, 1998.
- Hsiao, Hsin-Huang Michael, «An East Asian development model: empirical explorations», en Berger y Hsiao (eds.) (1993), págs. 12–23.
- Huntingdon, Samuel P., *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, Nueva York, Simon & Schuster, 1996.
- Hutter, Michael, «The impact of culture economics on economic theory», *Journal of Culture Economics*, 20 (1996), 263–268.
- Hutter, Michael y Rizzo, Ilde (eds.), *Economic Perspectives on Cultural Heritage*, Londres, Macmillan, 1997.
- Infantino, Lorenzo, *Individualism in Modern Thought: From Adam Smith to Hayek*, Londres, Routledge, 1998.
- Inglehart, Ronald, *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton University Press, 1990. [Trad. esp.: *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*, Madrid, CIS/Siglo XXI, 1991.]
- Jackson, William A., «Cultural materialism and institutional economics», *Review of Social Economy*, 54 (1996), 221–244.
- Jansson, Ann Mari et al. (eds.), *Investing in Natural Capital – The Ecological Economics Approach to Sustainability*, Washington, DC, Island Press, 1994.
- Jeffri, Joan y Greenblatt, Robert, *Information on Artists: A Study of Artists' Work-Related Human and Social Service Needs in Four US Locations*, Nueva York, Research Center for Arts and Culture, Columbia University, 1998.
- Jelin, Elizabeth, «Cities, culture and globalization», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 105–124.
- Jessor, Richard, Colby, Anne y Shweder, Richard A. (eds.), *Ethnography and Human Development: Context and Meaning in Social Inquiry*, University of Chicago Press, 1996.
- Jevons, W. Stanley, *The Theory of Political Economy*, 3.^a ed., Londres, Macmillan, 1888. [Trad. esp.: *La teoría de la economía política*, Madrid, Pirámide, 1998.]
- Johnson, Peter y Thomas, Barry, «The economics of museums: a research perspective», *Journal of Cultural Economics*, 22 (1998), 75–85.
- Katz, Michael L. y Rosen, Harvey S., *Microeconomics*, 3.^a ed., Nueva York, Irwin-McGraw Hill, 1998. [Trad. esp.: *Microeconomía*, Barcelona, Irwin, 1994.]
- Kaufmann, Robert K., «The economic multiplier of environmental life support: can capital substitute for a degraded environment?», *Ecological Economics*, 12 (1995), 67–79.
- King, Anthony D. (ed.), *Culture, Globalization and the World System: Contemporary Conditions for the Representation of Identity*, Londres, Macmillan Education, 1991.
- Klamer, Arjo, «Economics as discourse», en Neil De Marchi (ed.), *The Popperian Legacy in Economics*, Cambridge University Press, 1988, págs. 259–278.
- Klamer, Arjo (ed.), *The Value of Culture: On the Relationship between Economics and Arts*, Amsterdam University Press, 1996.

- Klamer, Arjo y Throsby, David, «Paying for the past: the economics of cultural heritage», en UNESCO, *World Culture Report*, núm. 2, París, UNESCO, 2000.
- Krugman, Paul, «The myth of Asia's miracle», *Foreign Affairs*, 73 (1994), 62–78.
- Kurabayashi, Yoshimasa y Matsuda, Yoshiro, *Economic and Social Aspects of the Performing Arts in Japan: Symphony Orchestras and Opera*, Tokio, Kinokuniya Company Ltd, 1988.
- Kuznets, Simon, *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*, New Haven, Yale University Press, 1966. [Trad. esp.: *Crecimiento económico moderno*, Madrid, Aguilar, 1973.]
- Lall, Sanjaya, *Learning from the Asian Tigers: Studies in Technology and Industrial Policy*, Londres, Macmillan, 1996.
- Landes, David S., *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Londres, Cambridge University Press, 1969.
- , *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*, Nueva York, W. W. Norton, 1998. [Trad. esp.: *La riqueza y la pobreza de las naciones: Por qué algunas son tan ricas y otras tan pobres*, Barcelona, Crítica, 2000.]
- Landry, Charles, Greene, Lesley, Matarasso, François y Bianchini, Franco, *The Art of Regeneration: Urban Renewal Through Cultural Activity*, Stroud, Comedia, 1996.
- Lewis, Justin, *Art, Culture and Enterprise: The Politics of Art and the Cultural Industries*, Londres, Routledge, 1990.
- Lian, Brad y Oneal, John R., «Cultural diversity and economic development: a cross-national study of 98 countries, 1960–1985», *Economic Development and Cultural Change*, 46 (1997), 61–77.
- Lichfield, Nathaniel, *Economics in Urban Conservation*, Cambridge University Press, 1988.
- Lloyd, David y Thomas, Paul, *Culture and the State*, Nueva York, Routledge, 1998.
- Lorente, J. Pedro (ed.), *The Role of Museums and the Arts in the Urban Regeneration of Liverpool*, University of Leicester, Centre for Urban History, *Working Paper* 9 (1996).
- , *Cathedrals of Urban Modernity: The First Museums of Contemporary Art 1800–1930*, Aldershot, Ashgate, 1998.
- Lucas, Robert E. Jr., «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, 22 (1988), 3–42.
- Maddison, David y Mourato, Susana, *Valuing Different Road Options for Stonehenge*, *Working Paper*, Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, University College London, 1999.
- Mahar, Cheleen *et al.*, «The basic theoretical position», en Richard Harker *et al.* (eds.), *An Introduction to the Works of Pierre Bourdieu: The Practice of Theory*, Londres, Macmillan, 1990, págs. 1–25.
- Mansfield, Edwin, *Innovation, Technology and the Economy: Selected Essays of Erwin Mansfield*, Aldershot, Edward Elgar, 1995.

- Marcus, George E. y Fischer, Michael M. J., *Anthropology as Cultural Critique: An Experimental Moment in the Human Sciences*, University of Chicago Press, 1986.
- Marquis-Kyle, Peter y Walker, Meredith, *The Illustrated Burra Charter: Making Good Decisions About the Care of Important Places*, Sidney, Australia ICOMOS, 1992.
- Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, Londres, Macmillan, 1891. [Trad. esp.: *Principio de economía: un tratado de introducción*, Madrid, Aguilar, 1963.]
- Martin, Fernand, «Determining the size of museum subsidies», *Journal of Cultural Economics*, 18 (1994), 255–270.
- Mason, Randall y De la Torre, Marta, «Heritage conservation and values in globalizing societies», en UNESCO, *World Culture Report*, núm. 2, París, UNESCO, 2000.
- Masuyama, Seiichi, Vandenbrink, Donna y Yue, Chia Siow (eds.), *Industrial Policies in East Asia*, Tokio, Nomura Research Institute, 1997.
- Mayhew, Anne, «Culture», en Geoffrey M. Hodgson *et al.* (eds.), *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, vol. I, Aldershot, Edward Elgar, 1994, págs 115–119.
- McCain, Roger A., «Reflections on the cultivation of taste», *Journal of Cultural Economics*, 3 (1979), 30–52.
- «Cultivation of taste, catastrophe theory, and the demand for works of art», *American Economic Review*, 71 (1981), 332–334; reimp. en Towse (ed.) (1997a), I, págs. 148–150.
- A Framework for Cognitive Economics*, Westport, Praeger, 1992.
- McCloskey, Donald N., *The Rethoric of Economics*, Madison, University of Wisconsin Press, 1985. [Trad. esp.: *La retórica de la economía*, Madrid, Alianza, 1990.]
- Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press, 1994.
- MacDonald, Glenn M., «The economics of rising stars», *American Economic Review*, 78 (1988), 155–166; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, páginas. 206–217.
- McGuigan, Jim, *Culture and the Public Sphere*, Londres, Routledge, 1996.
- McKinley, Terry, «Measuring the contribution of culture to human well-being: cultural indicators of development», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 322–332.
- McPherson, M. S., «Changes in tastes», en Eatwell *et al.* (eds.) (1987), págs. 401–403 ; reimp. en Towse (ed.) (1997a), I, págs. 83–85.
- Meiland, Jack W., «Originals, copies and aesthetic value», en Denis Dutton (ed.), *The Forger's Art: Forgery the Philosophy of Art*, Berkeley, University of California Press, 1983, págs. 115–130.
- Menger, Pierre-Michel, «Artistic labor markets and careers», *Annual Review of Sociology*, 25 (1999), 541–574.
- Mirowski, Philip, «Learning the meaning of a dollar: conservation principles and the social theory of value in economic theory», *Social Research*, 57 (1990), 689–717.

BIBLIOGRAFÍA

- Mitchell, Robert C. y Carson, Richard T., *Using Surveys to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method*, Washington, DC, Resources for the Future, 1989.
- Mitchell, Tony, *Popular Music and Local Identity*, Londres, Leicester University Press, 1996.
- Moorhouse, John C. y Smith, Margaret S., «The market for residential architecture: 19th century row houses in Boston's South End», *Journal of Urban Economics*, 35 (1994), 267-277.
- Morrison, William G. y West, Edwin G., «Subsidies for the performing arts: evidence on voter preference», *Journal of Behavioral Economics*, 15 (1986), 57-72; reimpr. en Towse (ed.) (1997a), II, págs. 647-662.
- Mossetto, Gianfranco, «A cultural good called Venice», en Towse y Khakee (eds.) (1992), págs. 247-256.
- L'Economia delle Città d'Arte: Modelli di Sviluppo a Confronto, Politiche e Strumenti di Intervento*, Milán, Etaslibri, 1992b.
- Aesthetics and Economics*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1993.
- Moulin, Raymonde, *L'Artiste, L'Institution et le Marché*, París, Flammarion, 1992.
- Mourato, Susana, y Danchev, Alexi, «Preserving cultural heritage in transition economics: a contingent valuation study of Bulgarian monasteries», ponencia presentada en el foro ICCROM sobre *Valuing Heritage, Beyond Economics*, Roma, 30 de septiembre-2 de octubre, 1999.
- Mulgan, Geoff y Worpole, Ken, *Saturday Night or Sunday Morning? From Arts to Industry - New Forms of Cultural Policy*, Londres, Comedia Publishing Group, 1986.
- Munakata, Iwao, «The distinctive features of Japanese development: basic cultural patterns and politico-economic processes», en Berger y Hsiao (eds.) (1993), págs. 155-178.
- Musgrave, Richard A., *The Theory of Public Finance*, Nueva York, McGraw-Hill, 1959. [Trad. esp.: *Teoría de la Hacienda Pública*, Madrid, Aguilar, 1969.]
- «Merit goods», en Brennan y Walsh (eds.) (1990), págs. 207-210.
- Myerscough, John, *The Economic Importance of the Arts in Britain*, Londres, Policy Studies Institute, 1988.
- Nelson, Richard R. y Winter, Sydney G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
- Nettl, Bruno, «Studying musics of the world's cultures», en Bruno Nettl et al., *Excursions in World Music*, 2.^a ed., Upper Saddle River, Prentice-Hall, 1997, págs. 1-13.
- Netzer, Dick, *The Subsidized Muse: Public Support for the Arts in the United States*, Cambridge University Press, 1978.
- «International aspects of heritage policies», en Peacock (ed.) (1998b), págs. 135-154.
- Newhouse, Victoria, *Towards a New Museum*, Nueva York, Monacelli Press, 1998.
- Ng, Yew-Kwang, «A case for happiness, cardinalism and interpersonal comparability», *Economic Journal*, 107 (1997), 1848-1858.

- Nijkamp, Peter, «Quantity and quality: evaluation indicators for our cultural-architectural heritage», en Coccossis y Nijkamp (eds.) (1995), págs. 17–37.
- North, Douglas C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- O'Hagan, John W., *The State and the Arts: An Analysis of Key Economic Policy Issues in Europe and the United States*, Cheltenham, Edward Elgar, 1998.
- O'Neil, Daniel J., «Culture confronts Marx», *International Journal of Social Economics*, 22 (9–11), 1995, 43–54.
- O'Neill, Eugene, *Complete Plays*, vol. II, 1920–1931, Nueva York, Library of America, 1988.
- Ostrom, Elinor, «Constituting social capital and collective action», en Robert O. Keohane y Elinor Ostrom (eds.), *Local Commons and Global Interdependence: Heterogeneity and Cooperation in Two Domains*, Londres, Sage Publications, 1995, págs. 125–160.
- «Social capital: a fad or a fundamental concept?», en Dasgupta y Serageldin (eds.) (2000), págs. 172–214.
- Oswald, Andrew J., «Happiness and economic performance», *Economic Journal*, 107 (1997), 1815–1831.
- Ozawa, Terutomo, «Exploring the Asian economic miracle: politics, economics, society, culture, and history – a review article», *Journal of Asian Studies*, 53 (1994), 124–131.
- Page, Talbot, *Conservation and Economic Efficiency: An Approach to Materials Policy*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1977.
- Papandrea, Franco, «Willingness to pay for domestic television programming», *Journal of Cultural Economics*, 23 (1999), 149–166.
- Pattanaik, Prasanta, «Cultural indicators of well-being: some conceptual issues», en UNESCO, *World Cultural Report*, 1998a, págs. 333–340.
- Peacock, Alan, *Paying the Piper: Culture, Music and Money*, Edinburgh University Press, 1993.
- «A future for the past: the political economy of heritage», *Proceedings of the British Academy*, 87 (1995), 189–243; reimp. en Towse (ed.) (1997a), I, págs. 387–424.
- «The economist and heritage policy: a review of the issues», en Peacock (ed.) (1998b), págs. 1–26.
- Peacock, Alan (ed.), *Does the Past Have a Future? The Political Economy of Heritage*, Londres, Institute of Economic Affairs, 1998b.
- Peacock, Alan y Rizzo, Ilde (eds.), *Cultural Economics and Cultural Policies*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1994.
- Peacock, Alan, Shoesmith, Eddie y Millner, Geoffrey, *Inflation and the Performed Arts*, Londres, Arts Council of Great Britain, 1982.
- Peacock, Alan y Weir, Ronald, *The Composer and the Market Place: An Economic History*, Londres, Faber, 1975.
- Pearce, David W. y Atkinson, Giles D., «Capital theory and the measurement of sustainable development: an indicator od “weak” sustainability», *Ecological Economics*, 8 (1993), 103–108.

BIBLIOGRAFÍA

- Perloff, Harvey S. et al., *The Arts in the Economic Life of the City*, Nueva York, American Council for the Arts, 1979.
- Peterson, Richard A., «The production of culture: a prolegomenon», en Richard A. Peterson (ed.), *The Production of Culture*, Beverly Hills, Sage Publications, 1976, págs. 7-22.
- Pick, John, *The Arts in a State: A Study of Government Arts Policies from Ancient Greece to the Present*, Bedminster, Bristol Classical Press, 1988.
- Pollicino, Marilena y Maddison, David, *Valuing the Benefits of Cleaning Lincoln Cathedral, Working Paper*, Centre for Social and Economic Research on the Global Environment, University College London, 1999.
- Pompei, Gian Franco et al., *In the Minds of Men: UNESCO 1946 to 1971*, París, UNESCO, 1972.
- Portney, Paul R. et al., Ponencias presentadas al congreso «Contingent valuation», *Journal of Economic Perspectives*, 8 (4), 1994, 3-64.
- Poulin, Pamela L., *J. S. Bach's Precepts and Principles for Playing the Thorough-Bass or Accompanying in Four Parts*, Leipzig, 1738, Oxford, Clarendon Press, 1994.
- Powell, Walter W. (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, New Haven, Yale University Press, 1987.
- Pozzi, Egidio, «Otto lettere inedite di Stravinskij: le vicende di una commissione veneziana», *Biennale Musica 1999*, Venecia, la Biennale di Venezia, 1999, págs. 145-167.
- Pratt, Lyndel V., «International standards for cultural heritage», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 222-236.
- Putnam, Robert D., Leonardi, Robert y Nanetti, Raffaella Y., *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, 1993.
- Quinn, Ruth-Blandina M., *Public Policy and the Arts: A Comparative Study of Great Britain and Ireland*, Aldershot, Ashgate, 1998.
- Rao, C. P. (ed.), *Globalization, Privatization and Free Market Economy*, Westport, Quorum Books, 1998.
- Rao, J. Mohan, «Culture and economic development», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 25-48.
- Rawls, John, *A Theory of Justice*, Oxford University Press, 1972. [Trad. esp.: *Teoría de la justicia*, Madrid, FCE, 1997.]
- Ray, Debraj, *Development Economics*, Princeton University Press, 1998.
- Regan, Stephen, «Introduction: the return of the aesthetic», en Regan (ed.) (1992b), págs. 1-15.
- Regan, Stephen (ed.), *The Politics of Pleasure: Aesthetic and Cultural Theory*, Buckingham, Open University Press, 1992b.
- Reza, Yasmina, *Art*, trad. Christopher Hampton, Londres, Faber & Faber, 1996. [Trad. esp.: *Arte*, Barcelona, Anagrama, 1999.]
- Rice, Timothy, «The dialectic of economics and aesthetics in Bulgarian music», en Mark Slobin (ed.), *Returning Culture: Musical Changes in Central and Eastern Europe*, Durham, Duke University Press, 1996, págs. 176-199.

- Richter, Hans, *Dada: Art and Anti-Art*, Londres, Thames & Hudson, 1965.
- Ricketts, Malcolm y Peacock, Alan, «Bargaining and the regulatory system», *International Review of Law and Economics*, 6 (1986), 3–16.
- Robbins, Derek, *The Work of Pierre Bourdieu: Recognizing Society*, Milton Keynes, Open University Press, 1991.
- Robinson, Deanna Campbell et al., *Music at the Margins: Popular Music and Global Diversity*, Newbury Park, Sage Publications, 1991.
- Robinson, Mike, Evans, Nigel y Callaghan, Paul (eds.), *Managing Cultural Resources for the Tourists*, Newcastle, University of Northumbria, 1996.
- Rojas, Eduardo, *Old Cities, New Assets: Preserving Latin America's Urban Heritage*, Washington, DC, Inter-American Development Bank y Johns Hopkins University Press, 1999.
- Rolfe, Heather, *Arts Festivals in the UK*, Londres, Policy Studies Institute, 1992.
- Romer, Paul M., «The origins of endogenous growth», *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1994), 3–22.
- Rosen, Sherwin, «The economics of superstars», *American Economic Review*, 71 (1981), 845–858; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, págs. 187–200.
- Rowley, Charles K., Tollison, Robert D. y Tullock, Gordon (eds.), *The Political Economy of Rent-Seeking*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1988.
- Rushton, Michael, «Methodological individualism and cultural economics», *Journal of Cultural Economics*, 23 (1999), 137–147.
- Ruskin, John, *The Political Economy of Art: being the Substance (with Additions) of Two Lectures Delivered at Manchester, July 10th and 13th 1857*, Londres, Smith, Elder & Co, 1857.
- Munera Pulveris: Six Essays on the Elements of Political Economy*, Londres, Smith, Elder & Co, 1872.
- Ruttan, Vernon, «Cultural endowments and economic development: what can we learn from anthropology?», *Economic Development and Cultural Change*, 36 (Suplemento, 1988), S247–S271.
- «What happened to political development?», *Economic Development and Cultural Change*, 39 (1991), 265–292.
- Rutten, Paul, «Local popular music on the national and international markets», *Cultural Studies*, 5 (1991), 294–305.
- Ryan, Bill, *Making Capital from Culture: The Corporate Form of Capitalist Cultural Production*, Berlin, Walter de Gruyter, 1992.
- Ryle, Gilbert, «Thinking and reflecting» y «The thinking of thoughts: what is “Le Penseur” doing?», en Gilbert Ryle, *Collected Papers*, Londres, Hutchinson, 1971, págs. 465–496.
- Salamon, Lester M. y Anheier, Helmut K., *The Emerging Nonprofit Sector: An Overview*, Nueva York, St. Martin's Press, 1996.
- Samuel, Claude, *Prokofiev*, trad. Miriam John, Nueva York, Grossman Publishers, 1971.
- Santagata, Walter y Signorello, Giovanni, «Contingent valuation and cultural policy design: the case of “Napoli Musei Aperti”», ponencia presentada en la 10.^a Conferencia Internacional sobre Economía Cultural, Barcelona, 14–17 de junio, 1998.

BIBLIOGRAFÍA

- Satterfield, Terre, Slovic, Paul y Gregory, Robin, «Narrative valuation in a policy judgment context», *Ecological Economics*, 34 (2000), 315–331.
- Schneider, Friedrich y Pommerehne, Werner W., «Private demand for public subsidies to the arts: a study in voting and expenditure theory», en Hendon y Shanahan (eds.) (1983), págs. 192–206; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, págs. 632–646.
- Schultz, Theodore W., *The Economic Value of Education*, Nueva York, Columbia University Press, 1963. [Trad. esp.: *Valor económico de la educación*, México, UTEHA, 1968.]
- , *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*, Nueva York, Free Press, 1970.
- Schuster, J. Mark, de Monchaux, John y Riley, Charles A. (eds.), *Preserving the Built Heritage: Tools for Implementation*, Hanover, University Press of New England, 1997.
- Seaman, Bruce A., «Economic theory and the positive economics of arts financing», *American Economic Review*, 71 (1981), 335–340.
- , «Arts impact studies: a fashionable excess», en *National Conference of States Legislatures, Economic Impact of the Arts: A Sourcebook*, Washington, DC, National Conference of State Legislatures, págs. 43–75; reimp. en Towse (1997a), II, págs. 723–755.
- , «Economic analysis of arts labor markets: lessons from sports?», *Proceedings of International Symposium on Cultural Economics, Association for Cultural Economics International y Japan Association for Cultural Economics*, Tokio, 28–30 de mayo, 1999, págs. 134–144.
- Sen, Amartya, «Development as capability expansion», en Keith Griffin y John Knight (eds.), *Human Development and the International Development Strategy for the 1990s*, Londres, Macmillan, 1990, págs 41–58.
- , «Asian values and economic growth», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 40–41.
- , «Culture, freedom and independence», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 317–321.
- Serageldin, Ismail, *Very Special Places: The Architecture and Economics of Intervening in Historic Cities*, Washington, DC, Banco Mundial, 1999.
- Serageldin, Ismail y Grootaert, Christiaan, «Defining social capital: an integrating view», en Dasgupta y Serageldin (eds.) (2000), págs. 40–58.
- Serageldin, Ismail y Taboroff, June (eds.), *Culture and Development in Africa*, Washington, DC, Banco Mundial, 1994.
- Sherburne, James Clark, *John Ruskin or the Ambiguities of Abundance: A Study in Social and Economic Criticism*, Cambridge, Harvard University Press, 1972.
- Shweder, Richard A., «True ethnography: the lore, the law and the lure», en Jessor *et al.* (eds.) (1996), págs. 15–52.
- Smith, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776, ed. R. H. Campbell *et al.*, Oxford Clarendon Press, 1976. [Trad. esp.: *Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, Aguilar, 1961.]
- Smith, Chris, *Creative Britain*, Londres, Faber & Faber, 1998.

- Smith, Terry, «Value and form: formations of value in economics, art and architecture», ponencia presentada en la Conferencia sobre *The Market and the Visual Arts*, Duke University, 12–13 de junio, 1999.
- Solow, Robert, «Intergenerational equity and exhaustible resources», *Review of Economic Studies*, 41 (1974), 29–45.
- «On the intergenerational allocation of natural resources», *Scandinavian Journal of Economics*, 88 (1986), 141–149.
- «Notes on social capital and economic performance», en Dasgupta y Serageldin (eds.) (2000), págs. 6–10.
- Stabler, Mike, «Are heritage conservation and tourism incompatible? An economic evaluation of their role in urban regeneration: policy implications», en Robinson *et al.* (eds.) (1996), págs. 417–439.
- Stanfield, James Ronald, *Economics, Power and Culture: Essays in the Development of Radical Institutionalism*, Londres, Macmillan, 1995.
- Steiner, Christopher B., *African Art in Transit*, Cambridge University Press, 1994.
- Stigler, George J., «The Theory of economic regulation», *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2 (1971), 3–21.
- Stiglitz, Joseph E., *Principles of Microeconomics*, 2.^a ed., Nueva York, W. W. Norton, 1997. [Trad. esp.: *Principios de microeconomía*, Barcelona, Ariel, 1994.]
- Stopppard, Tom, *An Introductory Guide to Cultural Theory and Popular Culture*, Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf, 1993.
- Streeten, Paul, «Culture and sustainable development: another perspective», en Wolfensohn *et al.* (2000), págs. 41–46.
- Taylor, Charles, «Irreducibly social goods», en Brennan y Walsh (eds.) (1990), págs. 45–63.
- Temin, Peter, «Is it kosher to talk about culture?», *Journal of Economic History*, 57 (1997), 267–287.
- Thompson, B. J., Throsby, C. D. y Withers, G. A., *Measuring Community Benefits from the Arts, Research Paper 261*, Macquarie University, School of Economic and Financial Studies, Sidney, 1983.
- Thornton, William, *On Labour: its Wrongful Claims and Rightful Dues, its Actual Present and Possible Future*, Londres, Macmillan, 1869.
- Throsby, David (1984), «The measurement of willingness-to-pay for mixed goods», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 46, 279–289.
- (1992), «Artists as workers», en Towse y Khakee (eds.) (1992), páginas. 201–208; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, págs. 261–268.
- (1994a), «A work-preference model of artist behaviour», en Peacock y Rizzo (eds.) (1994), págs. 69–80.
- (1994b), «The production and consumption of the arts: a view of cultural economics», *Journal of Economic Literature*, 32, 1–29; reimp. en Towse (ed.) (1997a), I, págs. 51–79.
- (1995), «Culture, economics and sustainability», *Journal of Cultural Economics*, 19, 199–206.
- (1996), «Disaggregated earnings functions for artists», en Ginsburgh y Menger (eds.) (1996), págs. 331–346.

BIBLIOGRAFÍA

- (1997a), «Making preservation happen: the pros and cons of regulation», en Schuster *et al.* (eds.) (1997), págs. 32-48.
- (1997b), «Seven questions in the economics of cultural heritage», en Hutter y Rizzo (eds.) (1997), págs. 18-30.
- (1997c), «Sustainability and culture: some theoretical issues», *International Journal of Cultural Policy*, 4, 7-20.
- (1998a), «Rethinking the State's role: privatization, economics and cultural policy», en Boorsma *et al.* (eds.) (1998), págs. 49-57.
- (1998b), «The role of music in international trade and development», en UNESCO, *World Culture Report*, 1998a, págs. 193-209.
- (1999), «Cultural capital», *Journal of Cultural Economics*, 23, 3-12.
- Throsby, David y Thompson, Beverley, *But What Do You Do for a Living? A New Economic Study of Australian Artists*, Sidney, Australia Council, 1994.
- Throsby, David y Withers, Glenn, *The Economics of the Performing Arts*, Londres, Edward Arnold, 1979.
- «Measuring the demand for the arts as a public good: theory and empirical results», en Hendon y Shanahan (eds.) (1983), págs. 177-191.
- What Price Culture?*, Sidney, Australia Council, 1984; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, págs. 577-610.
- «Strategic bias and demand for public goods», *Journal of Public Economics*, 31 (1986), 307-327; reimp. en Towse (ed.) (1997a), páginas. 611-631.
- Thirow, Lester C., *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*, Nueva York, William Morrow & Co, 1996. [Trad. esp.: *El futuro del capitalismo*, Barcelona, Ariel, 1996.]
- Todaro, Michael P., *Economic Development*, 7.^a ed., Nueva York, Addison-Wesley Longman, 2000.
- Tollison, Robert D., «Rent-seeking: a survey», *Kyklos*, 35 (1982), 575-602.
- Toman, Michael, «Why not to calculate the value of the world's ecosystem services and natural capital», *Ecological Economics*, 25 (1998), 57-60.
- Towse, Ruth, *Singers in the Marketplace: The Economics of the Singing Profession*, Oxford, Clarendon Press, 1993.
- Towse, Ruth (ed.), *Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries*, 2 vols., Cheltenham, Edward Elgar, 1997a.
- Baumol's Cost Disease: The Arts and Other Victims*, Cheltenham, Edward Elgar, 1997b.
- Towse, Ruth y Khakee, Abdul (eds.), *Cultural Economics*, Heidelberg, Springer-Verlag, 1992.
- Tribe, John, *The Economics of Leisure and Tourism: Environments, Markets and Impacts*, Oxford, Butterworth-Heinemann, 1995. [Trad. esp.: *Economía del ocio y el turismo*, Madrid, Síntesis, 2000.]
- Trimarchi, Michele, *Economia e Cultura: Organizzazione e Finanziamento delle Istituzioni Culturali*, Milán, Franco Angeli, 1993.
- UNESCO, *Convention for the Protection of the World Cultural and Natural Heritage*, París, UNESCO Document 17C/106, 15 de noviembre, 1972.
- A Practical Guide to the World Decade for Cultural Development, 1988-1997*, París, UNESCO, 1987.

- World Culture Report: Culture, Creativity and Markets*, París, UNESCO, 1998a.
- Final Report of Intergovernmental Conference on Cultural Policies for Development: The Power of Culture*, Estocolmo, 30 de marzo–2 de abril, París, UNESCO, 1998b.
- World Culture Report*, núm. 2, París, UNESCO, 2000.
- van der Burg, T., «The role of discount for projects to conserve our cultural heritage», en Coccossis y Nijkamp (eds.) (1995), págs. 89–103.
- van Puffelen, Frank, «Abuses of conventional impact studies in the arts», *European Journal of Cultural Policy*, 2 (1996), 241–254.
- Varian, Hal R., *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, 5.^a ed., Nueva York, W. W. Norton, 1999. [Trad. esp.: *Microeconomía intermedia*, Barcelona, Bosch, 1998.]
- Veblen, Thorstein, *The Theory of the Leisure Class*, Boston, Houghton Mifflin, 1973. [Trad. esp.: *Teoría de la clase ociosa*, Madrid, Hispamérica, 1987.]
- Vellas, François y Becherel, Lionel, *International Tourism: An Economic Perspective*, Londres, Macmillan, 1995.
- Vidarte, Juan Ignacio, «Culture, renewal and development», en Wolfensohn *et al.* (2000), págs. 46–48.
- Volkerling, Michael, «Deconstructing the difference-engine: a theory of cultural policy», *European Journal of Cultural Policy*, 2 (1996), 189–212.
- Wallis, Roger y Malm, Kristiér, *Big Sounds from Small Peoples: The Music Industry in Small Countries*, Nueva York, Pendragon Press, 1984.
- Wassall, Gregory H. y Alper, Neil O., «Towards an unified theory of the determinants of the earnings of artists», en Towse y Khakee (eds.) (1992), págs. 187–200; reimp. en Towse (ed.) (1997a), II, págs. 247–260.
- Weber, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Londres, George Allen & Unwin, 1930. [Trad. esp.: *Ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Madrid, Alba, 1998.]
- Weisbrod, Burton A., *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Harvard University Press, 1988.
- Weitzman, Martin L., «Why the far-distant future should be discounted at its lowest possible rate», *Journal of Environmental Economics and Management*, 36 (1998), 201–208.
- Williams, Raymond, *Culture and Society: 1780–1950*, Londres, Chatto & Windus, 1958.
- Keywords: A Vocabulary of Culture and Society*, Londres, Fontana, 1976.
- Wintle, Michael (ed.), *Culture and Identity in Europe: Perceptions of Divergence and Unity in Past and Present*, Aldershot, Avebury, 1996.
- Withers, Glenn A., «Private demand for public subsidies: an econometric study of cultural support in Australia», *Journal of Cultural Economics*, 3 (1979), 53–61.
- Wolfensohn, James D. *et al.*, *Culture Counts: Financing, Resources, and the Economics of Culture in Sustainable Development*, Washington, DC, Banco Mundial, 2000.
- Wolff, Christoph, *Bach: Essays on his Life and Music*, Cambridge, Harvard University Press, 1991.

BIBLIOGRAFÍA

- Woo-Cumings, Meredith, «The political economy of growth in East Asia: a perspective on the state, market, and ideology», en Masahiko Aoki *et al.* (eds.), *The Role of Government in East Asian Economic Development: Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Clarendon Press, 1997, páginas. 323–341.
- Woodbury, Stephen A., «Culture and human capital: theory and evidence or theory versus evidence», en William Jr. Darity (ed.), *Labour Economics: Problems in Analyzing Labor Markets*, Boston, Kluwer Academic Publishers, 1993, págs. 239–267.
- Wright, Susan, «The politicization of "culture"», *Anthropology Today*, 14 (1998), 7–15.
- Zweigenhaft, Richard L., «Prep school and public school graduates of Harvard: a longitudinal study of the accumulation of social and cultural capital», *Journal of Higher Education*, 64 (1993), 211–225.

Índice onomástico

- Abramovitz, Moses, 166
Acheson, Keith, 150
Adler, Moshe, 135
Adorno, Theodor W., 26
Agostini, Paola, 96
Allen, Douglas, 188
Alper, Neil O., 116
Amarighi, Jack L., 23
Anheier, Helmut K., 133
Aoki, Masahiko, 191, 202
Appadurai, Arjun, 17, 171
Arizpe, Lourdes, 173
Armour, Leslie, 24
Arnold, Matthew, 158, 169
Arrow, Kenneth, 39, 63, 77
Aspromourgos, Tony, 34
Atkinson, Giles D., 68
Avaremi, Erika, 184

Bach, Johann Sebastian, 120
Bailey, Samuel, 35
Bair, Deirdre, 120
Barber, Benjamin R., 173
Barbier, Edward B., 65
Barro, Robert J., 74
Baudrillard, Jean, 26
Baumol, Hilda, 113, 135
Baumol, William J., 27, 103, 113, 134,
 140, 172
Becherel, Lionel, 147
Becker, Gary S., 58, 63, 74
Becker, Howard S., 29, 44

Becker, Robert A., 69
Beckett, Samuel, 120
Beethoven, Ludwig van, 112
Bendixen, Peter, 146
Benhamou, Françoise, 27
Bennett, Olivier, 162
Bentham, Jeremy, 36
Berger, Peter L., 77
Berkes, Fikret, 64
Berlioz, Hector, 110
Best, Steven, 26
Bettmann, Otto L., 120
Bianchini, Franco, 142
Bille Hansen, Trine, 96, 134
Blackmore, R. D., 15
Blaug, Mark, 27, 35, 131
Blinder, Alan S., 172
Blokland, Hans, 162
Bluestone, Daniel, 88
Bohm, Peter, 96
Boniface, Priscilla, 146
Boorsma, Peter B., 163
Borg, J., 141
Borocz, József, 63
Borodín, Aleksandr, 116
Borofsky, Robert, 17
Boulding, Kenneth, 10
Bourdieu, Pierre, 62, 63, 129, 176
Bewen, William G., 27, 134
Bowring, John, 185
Braden, John B., 95
Bradley, Christopher H. J., 162

ECONOMÍA Y CULTURA

- Brecht, Bertolt, 42, 73
Brennan, Geoffrey, 186
Brook, Timothy, 77
Broughton, Simon, 145
Brown, Marilyn R., 121
Brundtland, Gro Harlem, 67
Bryant, Tony, 12
Butt, John, 120
Byron, Lord, 15
- Callaghan, Paul, 197
Campbell, R. H., 199
Canclini, Néstor García, 164
Cannon-Brookes, Peter, 50
Carlyle, Thomas, 35, 169
Carman, John, 50
Carnegie, Garry D., 50
Carson, Richard T., 95
Casson, Mark, 76
Caves, Richard E., 19, 116, 127
Celli, Gianna, 12
Chambers, Erve, 146
Chanel, Olivier, 95
Chatwin, Bruce, 87
Chiswick, Barry R., 64
Clark, Charles M. A., 36
Clawson, Marion, 94
Coats, A. W., 187
Coccosis, Harry, 187
Colby, Anne, 192
Coleman, James, 62
Coleridge, Samuel Taylor, 158, 169
Collison Black, R. D., 35
Commons, John R., 36
Connor, Steven, 26, 41
Cooper, Catherine R., 17
Costa, P., 141
Costanza, Robert, 63
Cowen, Tyler, 27, 112, 156
Cozzi, Guido, 24
Creigh-Tyte, Stephen, 163
- D'Ormesson, Jean, 159
Dallmeyer, Dorinda G., 150
Daly, Herman E., 63
Danchev, Alexi, 96
Darity, William Jr., 202
Dasgupta, Partha, 188
David, Paul A., 188
- Davis, Douglas, 55
De la Torre, Marta, 88, 154
De Marchi, Neil, 44, 192
De Monchaux, John, 198
Degas, Edgar, 121
Denner, Jill, 17
Derrida, Jacques, 23
Di Maggio, Paul, 17
Dobb, Maurice, 35
Dolfsma, Wilfred, 20, 34
Duff, William, 109
Dumas, Alexandre, 125
Dutton, Denis, 194
- Easterlin, Richard A., 166
Eaton, B. Curtis, 172
Eaton, Dianne F., 188
Eatwell, John, 188
Eckersley, Richard, 166
Ehrlich, Cyril, 138
El Serafy, Salah, 59
Eliot, T. S., 42, 116, 153
Ellingham, Mark, 186
Escobar, Arturo, 24, 80
Etlin, Richard A., 42, 109
Evans, Nigel, 197
- Farchy, Joëlle, 150
Feld, Alan L., 27
Feldstein, Martin, 27
Fischer, Irving, 17
Flynn, Gregory, 150
Folke, Carl, 64
Foucault, Michel, 23
France, Lesley, 147
Frank, Robert H., 166
Frey, Bruno S., 27, 50, 108, 140, 166,
 12
Fukuyama, Francis, 78
- Galbraith, John Kenneth, 27
Gauguin, Paul, 116
Geertz, Clifford, 44
Gérard-Varet, Louis-André, 187
Giddens, Anthony, 171
Gillis, Malcolm, 79
Ginsburgh, Victor A., 27
Giotto di Bondone, 41
Goodwin, Craufurd, D. W., 187

ÍNDICE ONOMÁSTICO

- Gordon, Donald F., 35
Grampp, William D., 27, 35, 156
Graña, César, 125
Gravelle, Hugh, 172
Gray, Charles M., 27, 134
Gray, H. Peter, 77
Greenblatt, Robert, 116
Greene, Lesley, 193
Gregory, Robin, 198
Greif, Avner, 81
Griffin, Keith, 80
Grootaert, Christiaan, 62
Guerzoni, Guido, 139
Guillory, John, 62
Guldberg, Hans Hoegh, 128
Gupta, Satya Dev, 171
- Hamlin, Alan P., 157
Hannerz, Ulf, 145, 173
Hansmann, Henry, 133
Harker, Richard, 193
Harris, Marvin, 25
Hartwick, John M., 68
Harvey, Charles M., 69
Hausman, Jerry A., 95
Hayami, Yujiro, 78
Haydn, Joseph, 134
Head, John G., 156
Heikkinen, Merja, 116
Heilbrun, James, 27, 134
Helliwell, John F., 63
Hendon, William S., 27
Herbert, David, 146
Holton, Robert J., 171, 174
Horkheimer, Max, 26
Hsiao, Hsin-Huang Michael, 77, 78
Huntingdon, Samuel P., 173
Hutter, Michael, 88
- Infantino, Lorenzo, 28
Inglehart, Ronald, 78
- Jackson, William A., 25
Jansson, Ann Mari, 59
Jeffri, Joan, 116
Jelin, Elizabeth, 142
Jessor, Richard, 44
Jevons, W. Stanley, 35
- Johnson, Peter, 50
Joyce, James, 42, 116
- Katz, Michael, 172
Kaufmann, Robert K., 66
Kellner, Douglas, 26
Keohane, Robert O., 195
Keynes, John Maynard, 10
Khakee, Abdul, 27
King, Anthony, 192
Klammer, Arjo, 23, 27, 93
Knetsch, Jack L., 94
Knight, John, 199
Kolstad, Charles D., 95
Koskinen, Tuulikki, 116
Krugman, Paul, 77
Kurabayashi, Yoshimasa, 27
Kuznets, Simon, 74, 78
- Lall, Sanjaya, 77
Landes, David S., 24, 76
Landry, Charles, 141
Leamer, Edward, 39
Lewis, Justin, 162
Lian, Brad, 71
Lichtfield, Nathaniel, 49, 100
Ling, Ricky, 163
Lloyd, David, 158
Locke, John, 34
Lorente, J. Pedro, 49, 141
Lucas, Robert E., 74
Luong, Hy V., 77
- MacDonald, Alice J., 27
MacDonald, Glenn M., 135
Macmillan, Craig, 12
Madden, Graham, 12
Maddison, David, 96
Mahar, Cheleen, 63
Malm, Krister, 144
Malthus, Thomas, 35, 64
Mansfield, Edwin, 107
Marcus, George E., 17
Marquis-Kyle, Peter, 89
Marshall, Alfred, 131
Marshall, Alfred, 59
Martin, Fernand, 50, 94
Marx, Karl, 35
Mason, Randall, 88

- Masuyama, Seiichi, 77
 Matarasso, François, 193
 Matsuda, Yoshiro, 27
 Maule, Christopher, 150
 Mayhew, Anne, 24
 McCain, Roger A., 108, 131
 McCloskey, Deirdre, 23
 McGann, Jerome J., 186
 McGuigan, Jim, 142, 162
 McKinley, Terry, 161
 McPherson, M. S., 131
 Meiland, Jack W., 44
 Menger, Karl, 27, 35
 Menger, Pierre-Michel, 27, 138
 Milgate, Murray, 188
 Mill, John Stuart, 169
 Millner, Geoffrey, 196
 Milton, John, 107
 Mirowsky, Philip, 36
 Mitchell, Robert C., 95
 Mitchell, Tony, 145
 Monteverdi, Claudio, 41
 Moorhouse, John C., 95
 Morrison, William G., 40
 Mossetto, Gianfranco, 27, 141
 Moulin, Raymonde, 27
 Mourato, Susana, 96
 Mozart, Wolfgang, 113
 Mulgan, Geoff, 162
 Munakata, Iwao, 78
 Murphy, Kevin M., 131
 Musgrave, Richard A., 156
 Myerscough, John, 126
- Nanetti, Raaffaella, 197
 Nelson, Richard R., 107
 Nettl, Bruno, 144
 Netzer, Dick, 27, 104, 135
 Newhouse, Victoria, 55
 Newman, Peter, 188
 Ng, Yew-Kwang, 166
 Nijkamp, Peter, 100
 North, Douglas, 24
- O'Hagan, John W., 27, 50
 O'Hare, Michael, 27
 O'Neil, Daniel J., 24
 O'Neill, Eugene, 57
 Oates, Wallace E., 103
- Oneal, John R., 71
 Ostrom, Elinor, 63
 Oswald, Andrew J., 166
 Ozawa, Terutomo, 77
- Page, Talbot, 69
 Papandrea, Franco, 149
 Parkinson, Michael, 142
 Pattanaik, Prasanta, 161
 Peacock, Alan, 27, 88, 135, 156
 Pearce, David W., 68
 Perloff, Harvey S., 141
 Peterson, Richard A., 22
 Petty, William, 34
 Picasso, Pablo, 42
 Pick, John, 162
 Pollicino, Marilena, 96
 Pommerehne, Werner W., 27, 49,
 50
 Pompei, Gian Franco, 159
 Portney, Paul R., 39, 40
 Poulin, Pamela L., 120
 Pound, Ezra, 110
 Powell, Walter W., 133
 Pozzi, Egidio, 121
 Prokofiev, Serguei, 120
 Prrott, Lyndel V., 88
 Putnam, Robert D., 63
- Quinn, Ruth-Blandina, 162
- Radner, Roy, 39
 Rao, C. P., 171
 Rao, J. Mohan, 81
 Rawls, John, 69
 Ray, Debraj, 79
 Rees, Ray, 172
 Regan, Stephen, 42
 Reza, Yasmina, 33
 Ricardo, David, 35
 Rice, Timothy, 145
 Richardson, John G., 186
 Richter, Hans, 119
 Ricketts, Malcolm, 156
 Riley, Charles A., 44
 Riordan, Judith, 12
 Rizzo, Ilde, 27, 88
 Robbins, Dereck, 63
 Robbins, Lionel, 10

ÍNDICE ONOMÁSTICO

- Robinson, Deanna Campbell, 144
Robinson, Mike, 146
Roemer, Michael, 190
Rojas, Eduardo, 104
Rolle, Heather, 126
Romer, Paul M., 74
Rosen, Harvey S., 172
Rosen, Sherwin, 185
Rowley, Charles K., 156
Rushton, Michael, 28
Ruskin, John, 107, 169
Ruttan, Vernon, 17, 79
Rutten, Paul, 145
Ryan, Bill, 62
Ryle, Gilbert, 44
- Sagot-Duvaroux, Dominique, 27
Sala-i-Martin, Xavier, 74
Salaunon, Lester M., 133
Samuel, Claude, 120
Santagata, Walter, 96
Satterfield, Terre, 45
Schultz, Theodore W., 59
Schuman, Howard, 39
Schuster, J. Mark, 88, 102
Scitovsky, Tibor, 10
Seaman, Bruce A., 19, 126
Sen, Amartya, 73, 77, 80
Serageldin, Ismail, 62, 83, 93
Shakespeare, William, 107
Shanahan, James L., 27
Sherburne, James Clark, 35
Shoesmith, Eddie, 196
Shostakovich, Dimitri, 20
Slweder, Richard A., 44
Signorcllo, Giovanni, 96
Sills, David, I., 190
Slobin, Mark, 197
Smelser, Neil J., 188
Smith, Adam, 35
Smith, Chris, 127
Smith, Margaret, 95
Smith, Terry, 43, 45, 111
Solow, Robert, 39, 63, 68
Southworth, Caleb, 63
Stabler, Mike, 141
Stanfield, James Ronald, 24
Steiner, Christopher B., 62
Stigler, George J., 156
- Stiglitz, Joseph E., 173
Stoppard, Tom, 169
Storey, John, 26
Stravinsky, Igor, 42
Streeten, Paul, 173
Stutzer, Alois, 166
Sue, Eugène, 125
Swedberg, Richard, 188
- Taboroff, June, 83
Tamura, Robert, 184
Taylor, Charles, 158
Teichgraeber, Richard F., 186
Temin, Peter, 24
Thomas, Barry, 50
Thomas, Paul, 158
- Thomas, Beverley, 40, 116
Thornton, William, 35
Throsby, David, 27, 40, 58, 93, 96,
 116, 117, 145, 163
Thurow, Lester C., 171
Todaro, Michael P., 79
Tollison, Robert D., 156
Toman, Michael, 65
Tooma, Michael, 12
Towse, Ruth, 27, 116, 134
Tribe, John, 147
Trillo, Richard, 186
Trimarchi, Michele, 27
- Van der Burg, T., 92
Van der Wielen, Niki, 186
Van Gogh, Vincent, 110
Van Hemel, Annemoon, 186
Van Micgroet, Hans J., 44
Van Puffelen, Frank, 126
Varian, Hal R., 173
Veblen, Thorstein, 10, 61
Vellas, François, 147
Vidarte, Juan Ignacio, 142
Volkerling, Michael, 162
- Walker, Meredith, 89
Wallis, Roger, 144
Walras, Leon, 35
Walsh, Cliff, 186
Wassall, Gregory H., 116
Weber, Max, 24
Weir, Ronald, 27

ECONOMÍA Y CULTURA

- Weisbrod, Burton A., 133
Weitzman, Martin L., 69
West, Edwin G., 40
Williams, Raymond, 17, 18, 22, 158
Winter, Sydney G., 107
Wintle, Michael, 164
Whiters, Gleen A., 27, 40, 96, 156
Wolff, Christoph, 120
Wolnizer, Peter W., 50
Woo-Cummings, Meredith, 77
Woodbury, Stephen A., 64
Worpole, Ken, 162
Wright, Susan, 21
Yue, Chia Siow, 194
Zweigenhaft, Richard L., 63

Índice temático

- Aberdeen, 173
absolutismo, 42, 109
acceso cultural, 70, 100-101, 163
actitudes, 18, 44
actores, 108, 136, 143
Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), 148
Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), 148
Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (MAI), 148
Addis Abeba, 173
Adelaida, 173
adicción, 131
administradores, 129, 143, 161
África, 85
agricultura, 64
alfabetización, 79
Alice Springs, 87
altruismo, 28, 51, 69
América Latina, 104
Amsterdam, 161
análisis de actitudes, 44, 99
análisis de contenidos, 45, 175
análisis de coste-beneficio, y capital cultural, 70, 90-100, 177
y la excepción cultural, 180
de un museo de arte, 53
de proyectos sobre el patrimonio, 90-100
y el valor cultural, 70
Angkor, 89
Antillas Francesas, 145
antropología, 18, 25, 62
Argelia, 145
arqueología, 87, 50
arqueólogos, 87, 175
arquitectos, 50, 55, 88, 116, 129
arquitectura, 55, 95, 100, 116, 129
arte, como actividad individual, 29
Galbraith sobre, 27
ordenador, 128
personificado, 29
primitivo, 62
turistas, 115
valor en la historia, 40
virtudes civilizadoras del, 158
arte del vídeo, 117, 128
arte multimedia, 128
artes, apoyo público para,
como bienes de mérito, 157
comportamiento colectivo en, 28-29
definición de, 19
demanda de, 130
en la economía urbana, 140
elevadas, 132
mercados de trabajo en, 109-118, 136
oferta, 132
políticas públicas y, 155, 167-168
populares, 133
sin ánimo de lucro, 133
artes interpretativas,
en la economía urbana, 140-143
enfermedad del coste en, 134-135

- tecnología en, 134-135
 - en el turismo, 146
- artesanía, 115, 128
- artes visuales, 19, 127-132
- artesanos, 111, 137
- artistas, apoyo a, 166
 - carreras de, 137-138
 - clasificación de, 129
 - creatividad de, 107-123, 178
 - estudios para, 143
 - formación de, 137
 - ganancias de, 112-117
 - gastos de, 112
 - modelo de preferencia de trabajo de, 116, 120
 - museos de arte y, 49, 51-52
 - oferta de trabajo de, 112-119, 136-138
 - pluriempleo de, 116
 - sindicación de, 136
 - status de empleo de, 116, 136
 - talento en, 112, 138
 - valor creado por, 110-123, 178-179
- artistas visuales, 137
- Atlanta, 173
- Australia, 126, 149, 161
- Australia Council, 126
- Australian Key Centre for Cultural and Media Policy, 13
- auténticidad, *véase* valor, autenticidad
- autodeterminación, 154
- autoestima, 150
- autonomía, 154
- aversión al riesgo, 71
- ayuda al desarrollo, 75, 82-83
- ayuda, 25
- bailarines, 136
- Balcanes, 182
- Banco Mundial, 10, 83-85, 161
- barreras a la entrada, 144
- Belgrado, 159
- belleza, 43, 45
- beneficiarios, 93, 97, 101, 104, 168
- beneficio, marginal, 93
- bibliotecas, 11, 84
- bienes artísticos *véase* bienes culturales
- bienes culturales,
 - capital cultural y, 30, 57, 61, 66
 - características de, 64, 118
 - comercio de, 130, 132, 144-145, 147, 180
 - definición de, 19, 118, 127, 149, 174, 176
 - demandas de, 37-39, 46, 130, 135, 151, 176, 179
 - gustos por, 131, 141, 144
 - oferta de, 38, 60, 116, 129, 132
 - precio de, 38, 117
 - privados, 38
 - públicos, 39
 - tecnología y, 134
 - valoración de, 37, 55, 175
- bienes de mérito, 156
- bienes irreductiblemente sociales, 158
- bienes mixtos, 40
- bienes públicos, cultura como, 23, 37, 39-40, 149, 154
 - demandas de, 39-40, 133, 175
 - disposición a pagar por, 52, 94-96, 149
 - ideas como, 118
 - oferta de, 28
 - productos por museos de arte, 51-53
- bienestar, material y no material, 67, 74, 78-80, 87, 100, 177
- Bilbao, Museo Guggenheim, 142
- biodiversidad, 64, 70
- Boston, 95
- Bulgaria, 96
- burocratas, 99, 105, 161, 166, 180
- Burra Charter, 89
- calidad, en la producción de organizaciones sin ánimo de lucro en las artes, 132-133
- calidad del agua, 79
- calidad del aire, 79
- cambio tecnológico, 30, 74, 76-78, 134-135, 151, 182
- Canadá, 40, 148-159, 161
- Canberra, 9
- canón cultural, 41, 62, 109
- canón, *véase* canón cultural
- cantantes, 136

ÍNDICE TEMÁTICO

- capital, véase también capital cultural,
capital natural
de adaptación, 64
financiero, 58
fluxos de, 163-164, 171
humano, 51, 58, 63, 77, 130, 137
intelectual, 59
social, 63
- capital cultural, 58-61, 139-140, análisis de coste-beneficio, 90-100
capital natural y, 59, 63-64, 81-82
definición de, 30, 58
en la economía urbana, 143
equidad intergeneracional y, 69-70
flujo de servicios procedentes de, 59
intangible, 59-60
las obras de arte como, 58-60
otros usos del término, 61
patrimonio como, 89
en la sociología, 61-63
sostenibilidad y, 65, 70
stock o acciones de, 59
sustituibilidad de, 66
tangible, 59
valor cultural de, 58, 61, 66, 176-178
valor económico de, 58, 61, 66, 176-178
- capital natural, definición, 59, 64 flujo de servicios procedentes de, 65
paralelos con capital cultural, 64, 65, 82
reemplazabilidad de, 66
sostenibilidad y, 65, 66, 177-178
stock de, 65
- capitalismo, 23, 26
- catedral de Lincoln, 96
- ciencia, 19, 89, 171
- ciencia política, 159
- ciencias sociales, 33, 44, 170
- cinematografía, 19, 115, 128, 148-151, 155
- ciudad del arte, 141
- clase dominante cultural, 166
- Coca-Cola, 164, 173
- coeficiente de concentración, 126
- colectivismo, 27, 48, 108, 154, 167
- comercio, 31, 39, 132, 147-151, 168, 179
- Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo (WCED), 67
- Comisión Mundial para la Cultura y el Desarrollo (WCCD), 25, 80, 160-161
- compañías de teatro, 39, 108, 129, 133, 136, 143
- comportamiento cultural, 28
- comportamiento del consumidor, teoría del, 35
- comportamiento económico, 28, 181
- comportamiento organizativo, 77
- compositores, 108, 111-112, 120, 128, 129
- comunicaciones, nuevas tecnologías para, 148, 151, 160, 164, 171
- comunidad, beneficios de la cultura para, 95, 97-98, 155
bienestar de, 76, 83, 153
patrimonio cultural y, 95, 97-98
vida cultural de, 51, 54, 79, 84
- comunismo, 165
- confianza, 182
- confucianismo, 77, 173
- Consejo de Europa, 161
- Consejo Internacional sobre Monumentos y Lugares (ICOMOS), 89
- conservación, 51
- conservación urbana, 103
- conservacionistas (conservadores), 87, 104
- conservadurismo, 132
- contables, 129
- cooperación cultural, internacional, 159
- Copenhague, Teatro Real de, 96
- copias, 139
- Corea del Sur, 24, 77
- corrupción, 156
- coste, marginal, 135
- costes de capital, 91, 93, 96, 144
- costumbres, 18, 19, 21, 75, 87, 143, 158
- creatividad, en el cambio tecnológico, 30, 107
como característica de los bienes culturales, 18-19, 127, 176
en un contexto urbano, 140-141
en la economía, 30
globalización y, 182
modelos de, 110-111
museos de arte como estímulo, 52

- y política cultural, 165
 como proceso irracional, 119
 como proceso racional, 109-117
 promoción de, 160
 teorías de, 109
- crecimiento económico, 73-81
 creencias, 18, 33, 59-60, 75, 98, 155
 criollización, 173
 crítica radical, 22, 42, 110, 169
 cuadros, 117, 131, 178
 cuarentena, 149
 Cuba, 145
 cuentos, 19
 cultura,
 anglosajona, 24
 asiática, 18
 comercial, 164
 en el comercio, 31, 130, 144-145,
 147
 contexto económico de, 18, 24,
 75, 155
 de la corrupción, 20
 definición de, 16-22, 158
 en el desarrollo económico,
 16, 24-26, 30-31, 72, 73-85,
 160, 180-181
 en el desarrollo urbano, 31,
 140-143
 dominante, 21, 173
 elevada, 21, 42, 49, 62, 132
 empresarial, 18, 76
 y el Estado, 20, 155
 feminista, 18
 globalización y, 31, 83, 164,
 172-173, 182
 humana, 21
 judía, 18
 juventud, 18
 mafia, 20
 de masas, 26
 mexicana, 18
 en la política pública, 153-154
 popular, 21, 26, 83, 132, 170
 sociedad y, 22, 154
 en el turismo, 31, 145
 en el rendimiento económico, 18,
 25, 30-31, 72, 73-85, 159-160,
 180-181
 vasca, 18
- Culture and Society*, 22
 cuotas de factores, 74
 China, Gran Muralla, 96
 churinga, 87
- danza, 19, 128, 131-133
 Década Mundial de la Cultura, 159
 Declaración Universal de los Derechos Humanos, 159
 defensa, 28
 delito, 16
 demanda, desinteresada, 69
 elasticidad de la, 132
 democracia, 21, 56, 158
 deporte, 19
 depósitos de mineral, 65
 derecho de propiedad intelectual, 19,
 144-145
 derechos,
 comercio de, 130, 145
 propiedad, 117
 derechos de autor, 113
 derechos humanos, 21, 159
 desarrollo cultural, 73-75, 161, 166, 182
 desarrollo ecológicamente sostenible,
 81
 desarrollo económico, cultura en, 18,
 24-25, 30-31, 72, 73-85, 159, 161, 180
 nuevo paradigma para, 80, 83-85,
 181
 política, 81-85
 sostenibilidad y, 66, 81-85
 teoría de, 78-80
 desarrollo humano, 74, 79-81, 85, 159
 desarrollo regional, 140-143
 desarrollo sostenible, 66, 81-83, 160, 181
 descripción general, 44, 49, 175
désérialisation, 163
 desregulación, 163, 171
 diferenciación cultural, 31
 diferenciales salariales, 64
 directores, 137
 directores de televisión, 108
 discos compactos, 130
 diseñadores, 137, 143
 diseño, 19, 129, 135
 Disneylandia, 26
 disposición a pagar, aplicaciones a
 centros culturales, 96

ÍNDICE TEMÁTICO

- por las artes, 39-41
por contenidos nacionales en la televisión, 149
como indicador de valor cultural, 52, 94-97, 175
medición de, 39-40, 52, 96
por la protección cultural, 150
distribución, efectos de la globalización sobre, 172
de las ganancias de los artistas, 136-137
impacto de los proyectos sobre, 100-101
indicadores de, 76, 79
de los ingresos, 28, 34, 76, 79, 100-101, 171-172
intereses de los economistas en, 171-172
teoría de, 34
distribuidores, 128
diversidad, véase biodiversidad, diversidad cultural
diversidad cultural, 65, 70, 80-84, 142-143, 161, 162-163, 173
diversidad lingüística, 160
divorcio, 16
drama, 19, 120, 131-132
dramaturgos, 111, 114
Dublín, 141
- economía,
austriaca, 22
bienestar, 156-157, 172
clásica nueva, 16, 22-23, 28, 35-36, 46, 59, 68, 77-78, 181
cognitiva, 108
contexto cultural de, 22-24
crítica radical de, 22-23, 169-171
cultural, 26-27, 116, 156
definición de, 15-18, 171-173
ecológica, 59, 64
enseñanza de, 15, 171-173
equidad en, 172
evolutiva, 107
felicidad y, 166
filosofía de, 22-23
industria, 127-128, 179
institucional, 22-23, 25, 77-78
keynesiana, 22
macro, 16, 78
micro, 16, 78
en las negociaciones comerciales, 150
neoclásica, 22, 78
del patrimonio cultural, 87-105
personalizada, 9
teorías del valor en, 34-37
economía cultural véase economía, cultural
economía digital, 135
economía, ecosistemas culturales 72, 81-82
vías de crecimiento de, 69, 80
economías de escala, 135-148
Economic Development and Cultural Change, 73
economistas, actitudes de, 36, 56, 102-103, 130-131, 149-150
concepto de economía entre, 15
y creatividad, 107
y la crítica radical, 169-170
y la cultura en el desarrollo, 74, 77, 85, 180
y equidad, 68, 171-172
y gustos, 131
y industrias culturales, 125-127
interés por la cultura entre, 50
y patrimonio cultural, 87-88, 99-100
predisposiciones culturales, 22
reconocimiento del capital cultural entre, 57, 63-64
y la teoría del valor, 175
visión de Ruskin de, 35
ecosistemas, culturales, 65, 72, 81, 101, 143, 177-178
naturales, 65, 71-72, 82, 176
edición, 19, 84, 155
edificios, históricos, 60, 65, 87, 90, 94, 162
editores, 128, 130
editores cinematográficos, 130
educación,
y capital humano, 63-64, 130
y demanda de las artes, 132
en el desarrollo económico, 78-79, 84
como instrumento de la política, 102, 155, 158, 162

- y política pública, 153, 162
 en la sociedad japonesa, 78
 valor del patrimonio cultural en, 98
- eficiencia,
 en apoyo a las artes, 156
 intertemporal, 67-70
 cultura de grupo, 75
 energía, 143
 globalización, 171
 indicadores de, 76
 política comercial y, 148-151
 política pública y, 153-154
- Egipto, 91
- electricistas, 136
- elitismo, 132
- empleo, 76, 129, 141, 154, 162, 168, 172
- empresas discográficas, 128, 130
- empresas multinacionales, 62, 132,
 144-145
- encuestas de opinión, 155
- enfermedad del coste, en las artes
 interpretativas, 134-135
- Enlace de Centros de Información e
 Investigación Cultural de Europa
 (CIRCLE), 161
- entorno, véase también capital natural
 en el desarrollo urbano, 143
 indicadores, 79
 recursos proporcionados por, 59, 64
 sostenibilidad y, 81-82
 turismo y, 147
 valor estético de, 98
 valoración de, 39
- enumeración, 90
- equidad,
 globalización y, 171-172
 intergeneracional, 68, 75-76, 82,
 100, 161, 180
 intrageneracional, 70, 82, 100,
 161, 180, 181
 política hacia, 153
 sostenibilidad y, 67-71, 100, 181
 su tratamiento en la economía
 moderna, 15, 171-172
- equilibrio general, 28, 172
- escritores, 112, 129, 137, 143
- escuela de Frankfurt, 26
- escultores, 111
- escultura, 117, 139
- Esperando a Godot*, 120
- estadística, 38, 161, 179
- Estado, cultura y, 155-165
 papel del, 17, 81, 153-168
- Estado del bienestar, 162
- Estado nacional, 17, 164, 171
- Estados Unidos, 24, 26, 64, 145,
 148-150, 161, 173
- estética, 29, 43, véase también valor,
 estético
- estilo, 43
- Estocolmo, 82, 150
- Estrasburgo, 161
- estructura del mercado, 126
- estudios culturales, 26, 29, 61, 133,
 154, 158, 162, 170
- estudios de impacto económico, 53,
 140-142
- ética, 21, 64, 70, 101, 104
- ética global, 21
- Europa, 145-146, 162-165, 161
European Journal of Cultural Policy,
 161
- excedente de consumidores, 94
- excepción cultural, 147-151, 180
- exenciones fiscales, 102
- expectativas, 108
- exportaciones, véase comercio
- externalidades, 53, 92, 142
- extinción de especies, 71
- fallo del gobierno, 156
- fallo del mercado, 28, 156
- familia, 3, 77
- felicidad, 166
- festivales, 20, 146
- Fez, 96
- filantropía, 16
- filosofía, 154, 159, 170
- Florencia, 10, 61
- fortepiano, 134
- Francia, 148-150
- función de producción, 112
- función de utilidad, 69, 111-123,
 156
- funciones de demanda, 94-96,
 130-132
- Fundación Boekman, 161
- Fundación Rockefeller, 11

ÍNDICE TEMÁTICO

- galerías Uffizi, 52
galerías, 39, 52, 87, 133, 135, 139, 163
véase también museos de arte
genio, 109-110
gestión de los residuos, 143
Getty Conservation Institute, 13
Globalización,
y comercio, 147-151
y diferenciación cultural, 31, 83,
164, 172-174
y homogeneización cultural, 164,
172-174
impactos culturales de, 172-174,
182
medidas políticas respecto a,
172-174
gobierno, 101-104
grabado, 139
Gran Bretaña, 24, 127
Granada, Palacio de la Alhambra, 141
Grecia, 145, 163
gusto, de los artistas, 109
cultivo del, 181
valor estético y, 43
gustos, por los bienes culturales, 131
cambios en, 131, 144
estudio de, por economistas, 131
formación de, 130-131
- hábito, 62
hedonismo, 41
heroína, 131
hibridación cultural, 173
hiperrealidad, 26
hiphop, 144
historia, *véase también* valor, histórico
historiadores del arte, 49, 87, 170, 175
homogeneidad cultural, 77, 164
homogeneidad racial, 74
homogeneización cultural, 77, 164
Hong Kong, 24, 77
Human Development Report, 80, 161,
171
humanidades, 33, 44
humanismo, 41
Hungria, 163
- identidad cultural, *véase* identidad,
cultural
- identidad,
cultural, 22, 40, 52, 72, 99, 143,
150, 159, 164-165, 173, 182
comunidad, 141, 151
grupo, 18-19, 75
nacional, 47, 164
- igualitarismo, 154
- imaginación, 109
- impactos multiplicadores, 53
- imperialismo cultural, 173
- impresionistas, 121
- impuestos, 40, 165
- incertidumbre, 138
- India, 145
- indicadores culturales, 161
- indicadores sociales, 79
- individualismo, 16, 24, 27, 97, 154, 174
- industria, definición, 127
- industria cinematográfica, 128
- industria de la cerveza, 126
- industria de la música,
comercio, 38, 180
definición de, 127
derechos de propiedad en, 143-145
en el desarrollo económico, 145
globalización de, 145
en Inglaterra, 138
- industria de las artes, definición de, 127
demanda, 130
en la economía cultural, 26
en la economía urbana, 140
mercado de trabajo en, 136
mercados de bienes en, 139
oferta, 132
papel en la economía, 130-141
productividad en, 134-135
tamaño de, 126, 179
tecnología en, 134
- industria del calzado, 126
- industria discográfica, 144
- industrias creativas, 127, *véase también*
industrias culturales
- industrias culturales, y comercio
internacional, 130, 145, 147
concepto de, 25-26, 30-31,
125-126, 179
en el crecimiento regional, 140,
161-162, 168, 179
definición de, 18, 127

- en las economías en vías de desarrollo, 143
 empleo en, 129, 151, 168, 179
 como fuente de dinamismo económico, 127, 143-144, 151, 160
 industrias artísticas como componente de, 130, 143
 políticas hacia, 142-143, 147, 161, 166, 180
 producción de, 129, 144-145
 productividad de, 134-135
 protección de, 149-150
 tamaño de, 126
 en la regeneración urbana, 140, 161-162, 168, 179
 turismo cultural y, 145, 162
 industrias del derecho de propiedad intelectual, 127
 inflación,
 en las artes interpretativas, 134-135
 obras de arte como protección contra, 140
 información, acceso a, 80
 incompleta, 37, 47, 96, 157
 como instrumento político, 155
 tecnologías, 151, 171
 transmitida por obras de arte, 53
 infraestructura cultural, 101, 143
 Inglaterra, 121, 138
 ingresos, véase también distribución
 diferencias en las artes interpretativas, 134-135
 disponible, 79
 natural, 64
 psíquica, 139
 innovación, 19, 30, 75, 107, 134, 151
 instalaciones, 117
 instituciones culturales, 18, 88, 143, 163
 Instituto Europeo de Investigación para la Política Cultural Comparada y las Artes (ERICarts), 161
 instrumentos musicales, 130
 interés público, 132, 163, 165, 167
International Journal of Cultural Policy, 164
 Internet, 136
 inversión, 59, 70, 72, 74, 76, 90, 92, 155
 investigación,
 científica, 19
 en los museos de arte, 53
 investigadores, 117
 Irlanda, 182
 irreverencia, 155
 irreversibilidad, 71
 Islam, 173
 Italia, 83, 163
 Japón, 24, 77, 145
 jazz, 114, 132, 144
Journal of Cultural Economics, 26
Journal of Economic Literature, 10, 26
Journal of Sustainable Tourism, 147
 jubilación, 136
Judío errante, El, 125
 juego, 163
 juicios de valor, 68
 justicia distributiva intertemporal, 68
 justicia redistributiva, 15, 68
 justicia, 154
 Lausana, 35
Le Constitutionnel, 125
 lengua inglesa, 164
 lengua, 18, 22, 58, 164
 ley, 16, 28
 libertad de expresión, 20
 libertad, 154
 limpieza étnica, 20
 lingüística, 42, 170
 literatura, 19, 62, 125, 128
 literatura de ficción, 115
London School of Economics and Political Science, 11
 Londres, 61, 141
Lorna Doone, 15
 loterías, 136
 Manchester, 35
 Marruecos, 96
 materialismo cultural, 25
 matrimonio, 16
 McDonald's, 164, 173
 mediciones psicométricas, 44-45
 mercado del arte, 38, 138-140
 mercados, 15, 16, 28, 35-39, 156, 170
 método de amortización, 93
 métodos de coste de los viajes, 94
 métodos de investigación social, 44

ÍNDICE TEMÁTICO

- métodos de valoración contingente, 39, 52, 95
métodos de valoración hedonista, 95
Méjico, 18, 148, 159
milagro económico asiático, 24, 77
minorías, 21, 70, 162
minoristas, 128
moda, 43
modelo de dos sectores, 134-135
modelo de preferencia de trabajo, 117, 120, 179
modernismo, 41
monumentos, 87, 89, 97, 104
motivación, intrínseca y extrínseca, 108
movimiento dadá, 119
mundo sin fronteras, 171
museo del Louvre, 52
museo del Prado, 52
museólogos, 49, 87-88
museos, 39, 50, 87, 133, 135, 163 *véase también* museos de arte
museos de arte, actividades educativas de,
 ambiente, 54
 como arquitectura, 55
 bienes privados proporcionados por, 51
 bienes públicos proporcionados por, 52
 conservación, servicios de, 52
 dirección de, 52, 163
 externalidades de, 53
 investigación en, 53
 propiedad de, 163
 rendimientos de, 51, 163
 valor de, 49
 valor de activo de las colecciones, 49
 valor cultural, 49
 valor económico, 49
museos Guggenheim, 52, 142
música, *véase también* industria de la música, músicos
 como capital cultural, 59-62
 clásica, 49, 114, 131
 composición de, 109, 111-113, 117, 120
 derechos, 130, 145
 formaciones, 108, 133
gusto por, 131
de Johann Sebastian Bach, 120
popular, 115, 131, 144
radiodifusión de, 144
rock, 131, 173
Música del Mundo, 145
músicos, 112, 128, 136, 143-145
Naciones Unidas, 159, 171
nazismo, 20
no discriminación, 154
novelas, 117
novelistas, 125, 138
Nueva York, 61, 141
Nueva Zelanda, 161
nutrición, 78-80
objetivos, de grupo, 75-77, 154
 sociales, 150, 153-154, 180
obras de arte,
 como activos financieros, 58, 139-140
 como capital cultural, 43-44, 46, 53, 110-111, 117-118, 175
 características de, 64
 comercio internacional de, 148-151
 copias de, 139
 diversidad de, 70
 mercados para, 139
 oferta de, 139
 precios de, 39, 95, 117, 139
 producción de, 107-123
 restauración de, 90
 valor cultural de, 43, 46, 53, 111, 117
 valor económico de, 43, 49, 117
obscenidad, 155
ópera, 144, 129, 130-133
Ópera de los cuatro cuartos, 73
órdenes de conservación, 103
Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), 13, 82, 83, 88, 89, 150, 159-161, 173
Organización Mundial del Comercio (WTO), 148
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), 148
organizaciones no gubernamentales (ONGs), 25, 83, 99, 104

- organizaciones sin ánimo de lucro, 50, 132-134
- orquestas, 133
- Pacto Mundial por el Patrimonio, 88, 159
- paisaje, 97
- Países Bajos, 163
- Pakistán, 145
- paradigma económico, 16, 23, 56, 79, 153-154, 166, 170-173
- París, 138, 159
- parques nacionales, 94
- partituras, 130
- patentes, 19
- patrimonio, *véase* patrimonio cultural
- patrimonio cultural, análisis de
 - coste-beneficio de, 91
 - beneficios de, 39, 91-101
 - como capital cultural, 46, 55, 90, 96, 104, 176
 - definición de, 88
 - deterioro de, 72
 - disposición a pagar, 40, 96
 - economistas y, 88, 89
 - externalidades de, 92
 - financiación de, 88, 104
 - importancia de, 88-89
 - importancia cultural de, 88-89
 - métodos de evaluación de, 93
 - política hacia, 88, 101, 155, 161, 165
 - procesos de decisión en, 99
 - proyectos, 84, 90-105
 - regulación de, 102-103, 147
 - sostenibilidad en, 100
 - turismo y, 84, 87, 94, 147
 - valor de autenticidad de, 98
 - valor cultural de, 46, 89, 96, 104, 177
 - valor económico de, 49, 56, 91-96, 104, 177
 - valor espiritual de, 98
 - valor estético de, 98
 - valor de existencia de, 91
 - valor histórico de, 98
 - valor de opción de, 92
 - valor simbólico de, 98
 - valor social de, 98
 - valor de transmisión de, 92
 - patrocinio, 163
 - patronos, 112, 163
 - paz, 154
 - películas, 148-151
 - performance*, 117, 128
 - Performing Arts: The Economic Dilemma*, 27
 - periódicos, 128
 - periodismo, 19, 116
 - periodistas, 108
 - Petra, 89
 - petróleo, 65
 - pintores, 107-110, 111, 137
 - pintura al fresco, 134
 - pirámides, 91
 - Pisa, torre inclinada de, 96, 141
 - Pittsburgh, 141
 - planificadores urbanos, 50, 88
 - pluralismo cultural, 81, 142 *véase también* diferenciación cultural, diversidad cultural
 - pluralismo, 81, 142
 - pluriculturalismo, 162
 - pluriempleo, 116
 - pobreza, 73, 83-84
 - poesía, 114, 132
 - poetas, 108
 - política, *véase* política cultural, política económica, política industrial, política comercial, política urbana
 - política comercial, 132, 147-151, 180
 - política cultural, beneficio privado procedente de, 31, 153-158, 180
 - contexto internacional de, 158-161, 180
 - economía de, 155
 - en el desarrollo económico, 81
 - en el desarrollo urbano, 142-143
 - formulación de, 165-167
 - origenes de, 153-154
 - y patrimonio, 101-104
 - política de, 158-165
 - y política económica, 81-85
 - valor económico y cultural en, 165
 - política económica, 31, 70, 74, 77, 101-104, 150, 153-154, 161, 165-168
 - política industrial, 168
 - política social, 70, 153-154
 - política urbana, 142-143
 - políticos, 99, 104, 161, 180

ÍNDICE TEMÁTICO

- postestructuralismo, 109-110
postmodernismo, 26, 42, 109
precio, teoría del, 37
precios,
 casa, 95
 determinación de, 36
 equilibrio, 38
 como explicación del rendimiento económico, 76
 como indicadores de valor, 37
preferencias,
 efectos de grupo en, 75-76
 impuestas, 155-158
 en la teoría de la utilidad, 36,
 46-49, 56, 129-130, 156-157
 en cuanto al trabajo, 116, 120
 valor cultural y, 46-49, 56
preferencias de tiempo, 68, 92, 100
principio de precaución, 71, 82, 101, 178
principio del placer, 41
privatización, 163, 171
problema del abstencionista, 40, 47, 96
procesos de decisión,
 de los artistas, 109-117
 en el patrimonio, 99-101, 119-123
productividad, 74, 134-135
Producto Interior Bruto, 76, 79
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP), 80, 161
programa económico, 154-155, 167, 180
promotores, 128
propiedad intelectual, 19, 176
propiedad pública, 102, 155
protecciónismo, 148
psicoanálisis, 42
psicólogos, 107, 131
publicidad, 113, 129
Puerto Rico, 145

qawwali, 145
Québec, 50

radio, 19, 128, 144, 149
radiodifusión, 144, 149, 155
radiotvuelas, telenovelas, 49
ráf, 145
rap, 144
reciclado, 65, 143
reconocimiento cultural, 151, 180
recursos culturales, *véase* recursos, culturales sector cultural, 18, 38, 146, 163
recursos, culturales, 70
 naturales, 64, 70, 72
redes, 68
regeneración urbana, 31, 140-143, 162, 168, 179
reggae, 144
regulación,
 del comercio, 149-150
 de contenidos nacionales en la televisión, 149
 y patrimonio, 102-104, 148, 163
Reino Unido, 24, 127, 163
relativismo, 42, 109
religión, 16, 20, 43, 64, 75, 78
rembetika, 145
Renacimiento, 112
rendimiento económico, cultura en, 18, 75-78, 85, 155
rentabilidad, 91, 153
República Checa, 163
revolución marginalista, 35
rock'n'roll, 144

salas de conciertos, 143
salsa, 145
sanidad, 78-80
sanidad pública, 153
sector empresarial, 104, 135, 163, 165
sector privado, 104, 135, 163-165
sector terciario, 104, 132-134
seguridad, 154
sentimientos morales, 73
significado simbólico, 18
signos, 18-19 *véase también* símbolos
silvicultura, 65
símbolos, 18, 145, 173 *véase también* valores simbólicos
simulación, 26
Singapur, 24, 77
sistemas culturales, 45, 70-71, 101, 177
soberanía del consumidor, 155-158
sociedad,
 cultura en, 21, 26, 158, 165

- japonesa, 77
 naturaleza de, 43, 169-170
 objetivos de, 154, 157
 principios organizadores, 31
 valor cultural y, 53-54, 97
- sociedad civil, 21, 81
 sociedades de cobro, 127-128
 sociología, 18, 21, 41-43, 61-63, 159, 170
 sociólogos, 107, 131
 sostenibilidad, y capital cultural, 66-72, 81, 100-101, 177
 de ciudades, 143
 concepto de, 30, 66-72
 y desarrollo cultural, 74, 81-85, 159-161, 181
 ecológico, 66, 177, 181
 en la gestión del patrimonio, 100
 principios de, 66-72, 100-101, 177
 prueba de, 68
 y turismo, 84, 147
- Stonehenge, 96
 subvenciones, 102, 112, 155
 Suiza, 112
 superestrellas, 135
 sustituibilidad, 66, 70
 Taiwán, 24, 77
 Taj Mahal, 96
 talleres de artesanía, 143
 tasa de coste-beneficio, *véase también* análisis de coste-beneficio, 93
 tasa de descuento, 69, 92, 100
 no constante, 69, 92
 tasación por expertos, 45
 teatro, 61, 114, 128, 131
 técnicos, 129, 143
 técnicos de iluminación, 129
 técnicos de sonido, 130
 tecnología, en la demanda de las artes, 135
 y globalización, 171
 uso de los artistas de, 134
 tecnología de los medios de comunicación, 135
 televisión, 19, 49, 115, 128, 149,
 teoría cultural, 41-42, 56, 57, 154
 teoría de la utilidad, 35, 46
- teóricos del arte, 107, 170
 tesoros nacionales, 148
 tierra, 59, 64
 Timor Oriental, 182
 Toscana, 61
 trabajo, división del, 24
 trabajo voluntario, 135
 tradiciones, 18, 20, 25, 58, 76, 80, 83, 87, 143, 155, 180
 tránsito público, 143
 trazado, 44, 99, 175
 turismo, beneficios y costes económicos de, 145-147
 beneficios de uso, 94, 146-147
 y cultura, 31, 145-147, 168
 cultural, 145-147
 como industria cultural, 129, 146
 de masas, 146, 162
 y patrimonio, 84, 87, 94, 98, 146-147
 política hacia, 147, 165, 168
 sostenibilidad de, 147
 visión antropológica de, 146
- Una Oficina algodonera de Nueva Orleans*, 121
- Unión Soviética, 182
 Universidad de Harvard, 63
 Universidad de Oxford, 11
 Universidad de Sydney, 11
 Universidad Erasmus, 23
 Universidad Macquarie, 11
 utilidad, 33, 35, 41, 47, 68-69, 166
 marginal, 35-37, 131
 maximización de, 23, 28, 38, 110-123, 170
- valor, *véase también* valor cultural, valor económico
 absoluto, 35, 42, 44
 de activo, 50, 93
 auténticidad, 44, 98
 de un color, 33
 espiritual, 43, 54, 98, 175
 estético, 43, 54, 98, 175
 histórico, 43, 54, 98, 175
 de intercambio, 34
 intrínseco, 35, 41, 53, 98
 natural, 34-35, 42

ÍNDICE TEMÁTICO

- de no-uso, 51-53, 91-92, 94-97, 100
opción, 52, 92, 156
paradoja de, 37
plusvalía, 34
precios como indicadores, 37
relativo, 35, 42, 44
simbólico, 44, 98, 175
social, 36, 43, 54, 98, 175
teoría del trabajo relativa a, 34-36
teorías del, 29, 33-56, 174-176
transmisión, 62, 92
de uso, 34, 51, 91, 94, 100
valor actual neto, 93
valor añadido, 38, 126
valor cultural absoluto, 42, 44, 47, 49
análisis coste-beneficio y, 70, 96
del capital cultural, 30, 58, 68, 70,
96-100
características de, 43
desagregación de, 43-46, 118, 175
disposición a pagar como indicador
de, 46-49
en el desarrollo, 81, 85
desarrollo culturalmente sostenible,
81
elite, 42
e identidad nacional, 150
e industrias culturales, 127, 132,
151
intrínseco, 41, 53
medición de, 43-47, 96-100
de un museo de arte, 53-55
de las obras de los artistas, 30,
110-123, 125, 138, 178
de las organizaciones sin ánimo
de lucro en las artes, 133
origenes, 40-41
del patrimonio cultural, 56, 90,
96-100, 177
en la política cultural, 31, 160,
165-167, 180
relaciones con el valor económico,
46-49, 56, 90, 176
relativo, 42, 44
en el turismo, 84, 147
valor económico, en los bienes cultu-
rales, 31, 56, 165-167
del capital cultural, 30, 58, 70,
91-96
en el desarrollo, 81, 85
medidas de, 37-40, 50-53, 91-96,
174-176
de un museo de arte, 50-53, 55
de las obras de los artistas, 30, 56,
110-123, 138, 178
de las organizaciones sin ánimo
de lucro en las artes, 133-134
del patrimonio cultural, 56, 91-96
en la política cultural, 31, 56,
165-167
de la relación con el valor cultural,
46-49, 56, 90, 176
en el turismo, 84, 145-147
valores occidentales, 74
valores, compartidos por un grupo,
18, 20, 22, 76, 80, 98, 155, 174
como componente del capital
cultural, 59
culturales, 76, 162
en la economía, 22, 33, 176
como elemento de la cultura, 18,
20, 75, 80, 151, 174, 180
elite, 165
como influencia en la conducta, 33
vaqueros Levi's, 164, 173
Venecia, 89, 121, 141, 159
ventajas relativas, 148
Viena, 35, 113
World Culture Report, 161
zouk, 145

1287505

2000-03-12

En un mundo en proceso de globalización los imperativos económicos y culturales son dos de las mayores fuerzas que conforman la conducta humana. Este libro considera la relación entre la economía y la cultura como parte del discurso intelectual y como sistema de organización social.

El profesor Throsby ofrece una definición amplia de cultura y examina tanto las dimensiones económicas de la cultura como el contexto cultural de la economía. El libro se basa en el fundamento de la teoría del valor, y desarrolla las nociones gemelas de valor económico y valor cultural como principios subyacentes para la integración de ambos campos.

CAMBRIDGE
UNIVERSITY PRESS

www.cambridge.org
www.cambridge.org/iberia

ISBN 84-8323-219-7



9 788483 232194

Throsby
David



1287305

3
TR
EJ

20