

Traducción de

SANDRA CHAPARRO MARTÍNEZ

Revisión de

RAFAEL DEL ÁGUILA TEJERINA

Nº 3875

CIS

Centro de
Investigaciones
Sociológicas

302.370

El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas

Ronald Inglehart

03231

XI CIENC
Siglo veintiuno
de España
Editores, sa
BIBLIO



1. EL RENACIMIENTO DE LA CULTURA POLITICA: CULTURA, DEMOCRACIA ESTABLE Y DESARROLLO ECONOMICO

INTRODUCCIÓN: EL PAPEL DE LA CULTURA POLITICA

Es necesario reajustar el equilibrio en el análisis social. Desde finales de los sesenta, la forma de análisis dominante ha sido la de los modelos de acción racional basados en variables económicas, dejando de lado factores culturales de un modo muy poco realista. Aquella aproximación ha contribuido mucho a ayudarnos a entender el funcionamiento de la política, pero, no obstante, tiende a subestimar el significado de los factores culturales, aunque sólo sea porque los indicadores económicos están a nuestro alcance, mientras que los culturales no. Así pues, los modelos basados en la elección racional han analizado de forma fructífera las relaciones entre economía y política, pero han dejado inexploradas las conexiones que la cultura tiene tanto con la política como con la economía.

Es cada vez más evidente que los modelos que ignoran los factores culturales resultan incompletos. En sociedades católicas de América Latina a Polonia, la Iglesia juega un papel sobresaliente, pese a su «fallecimiento» predicho a menudo por los deterministas económicos. En el mundo islámico, el fundamentalismo musulmán se ha convertido en un factor político que ni el Este ni el Oeste pueden ignorar. La zona este de Asia, bajo influencia del confucianismo, muestra un dinamismo económico que supera al de cualquier otra región del mundo: resulta prácticamente imposible explicar el buen funcionamiento de una de las regiones menos favorecidas de la tierra según criterios exclusivamente económicos, sin hacer referencia a factores culturales. Incluso en las sociedades industriales avanzadas, la religión no sólo desbanca a la clase social en su influencia sobre el comportamiento electoral (Lijphart, 1979), sino que incluso parece aumentar su importancia: mientras el voto según clase social disminuye en las últimas décadas, las divisiones según religión resultan asombrosamente perdurables.

No hay duda de que los factores económicos son políticamente

importantes, pero sólo son una parte del asunto. En este capítulo mantenemos que las diferencias sociales se caracterizan en grados muy diversos por un síndrome específico de actitudes cultural-políticas; que estas diferencias culturales son relativamente estables, pero no inmutables, y que pueden tener importantes consecuencias, siendo una de ellas el que están íntimamente relacionadas con la viabilidad de las instituciones democráticas. Nuestra hipótesis está apoyada en evidencia empírica recogida en 22 naciones, con una serie temporal de catorce años en ocho de ellas. Los resultados indican que la cultura política es un complemento esencial al enfoque de la elección racional y que a veces ambas se centran en aspectos distintos del mismo fenómeno: por ejemplo, la escuela de economía política ha demostrado claramente que [el éxito económico a corto plazo genera apoyo al gobierno en el poder.] Este resultado se complementa con análisis de datos sobre cultura política que sugieren que el éxito económico a largo plazo genera un apoyo de las masas hacia determinado tipo de régimen. Contando con una base de datos adecuada, no sólo los atributos a corto plazo como, por ejemplo, la popularidad, sino también los atributos a largo plazo como, por ejemplo, la legitimidad, son accesibles al análisis empírico.

El surgimiento de modelos basados en la elección racional supuso un avance importante, pero, hasta el momento, tales modelos se han centrado en la economía y la política ignorando variables culturales. Goodhart y Bhansali (1970) y Kramer (1971) fueron pioneros al analizar el impacto de las condiciones económicas sobre la popularidad del gobierno y el comportamiento electoral. Nordshaus (1975), Hibbs (1977), McRae (1977), Cameron (1978) y Schmidt (1982) analizaron el impacto de la política sobre las condiciones y administración de la economía, mientras que Frey y Schneider (1978a, b) analizaron la dependencia mutua entre economía y forma de gobierno. Kinder y Kiewiet (1978) hallaron que la relación entre economía y política no consiste simplemente en la persecución de intereses económicos personales, sino que se trata de una relación en gran medida «sociotrópica». Uno vota a un gobierno porque cree que ha servido bien a la nación, sin tener en cuenta si ello afecta al propio bolsillo. Este resultado, disputado por Kramer (1983), pero confirmado por Lewis-Beck (1986) y Markus (1988), plantea la posibilidad de que las variables culturales tales como la orientación sociotrópica, puedan tener importancia en la interacción entre economía y política, idea que se analiza más explícitamente en este capítulo.

Hasta ahora, el interés ha estado centrado en las relaciones exis-

tentes entre fluctuaciones a corto plazo en economía y política, tales como el impacto de las condiciones económicas del momento sobre la popularidad del gobierno o de los ciclos electorales sobre los negocios. Pero esta aproximación también puede aplicarse al análisis de cambios a largo plazo. Por ejemplo, Easton (1966) afirma que los resultados favorables de un gobierno retroalimentan el apoyo de las masas a las autoridades en el poder, pero si se mantienen durante largo tiempo, estos resultados pueden conducir a un «apoyo difuso» a favor de un cierto tipo de régimen. Lipset (1960) y Rose (1969), por un lado, afirman que la eficacia y legitimidad del gobierno son requisitos previos para la democracia. Nosotros estamos de acuerdo con esto y sugerimos que en las sociedades industriales con valores utilitarios ambos factores están íntimamente relacionados. [La eficacia a lo largo de un amplio período puede ser la forma más segura de crear legitimidad en la medida en que conduce al surgimiento de una población que ha «absorbido» orientaciones positivas duraderas hacia el régimen durante su socialización.]

Al analizar estas relaciones a largo plazo entre política y economía, la cultura política es una variable crucial. [Porque la democracia estable no es consecuencia necesaria del desarrollo económico: puede alentar, pero no garantizar, el surgimiento de instituciones democráticas y de la cultura política en la que pueden florecer.] Los cambios culturales reflejan en gran medida la socialización en hábitos y actitudes estables. Una vez establecidas, estas orientaciones tienen un ímpetu propio y pueden actuar como influencias autónomas sobre la política y la economía mucho tiempo después de los sucesos que las hicieron surgir. Así pues, la relación a largo plazo entre economía y política es compleja. No obstante, parece haber una relación empírica clara entre el desarrollo económico y el surgimiento de la democracia de masas, en la cual elección racional y cultura política no son formas de explicación incompatibles, sino complementarias.

Tras florecer en los años sesenta, el concepto de cultura política comenzó a ser objeto de crítica. En 1963 la mayor fuente de investigación sobre cultura política, *The civic culture*, de Almond y Verba, supuso un gran avance. En obras anteriores se había intentado estudiar el impacto de la cultura sobre la política basándose en evidencias «impresionistas». Las influencias culturales sobre la conducta política distintiva de una población dada fueron interpretadas en términos de características vagas, pero presumiblemente indelebles, tales como el «carácter nacional». Se podría invocar el *furor germanicus* descrito por los historiadores romanos para explicar el milita-

rismo alemán contemporáneo, ignorando los siglos intermedios en los que la mayoría de los alemanes eran considerados amantes de la música y bebedores de cerveza, condenados por la naturaleza a ser presa de vecinos más militaristas como suecos o franceses. Ofreciendo por primera vez una teoría de la cultura política bien desarrollada y basada en datos empíricos transnacionales, Almond y Verba avanzaron desde la esfera de las impresiones literarias hacia la de las proposiciones verificables.

En los años subsiguientes se alegó a menudo que la cultura política era un concepto estático y que Almond y Verba habían afirmado etnocéntricamente la (presumiblemente permanente) superioridad de la cultura anglosajona sobre la de las demás naciones. Porque si bien su interés teórico se dirigía hacia posibles cambios en la cultura política, su análisis se basaba en datos de un solo período de tiempo y, por tanto, era necesariamente estático. Tal y como se había asumido, británicos y americanos resultaron tener mayor confianza mutua, más orgullo por sus instituciones políticas y un mayor sentimiento de competencia política que las poblaciones de Alemania, Italia o México. Pero puesto que, en efecto, estas variables eran constantes para cada país, resultaba imposible analizar sus relaciones con otros macrofenómenos o rastrear cambios temporales. En lo que atañía a la evidencia empírica, las culturas políticas británica y americana podían haber sido también inherente e indeleblemente más democráticas que las de Alemania, Italia y México.

El concepto de cultura política no sólo fue atacado por motivos empíricos, sino también por razones ideológicas. Tradicionalmente los partidarios de la izquierda tienden a considerar que los problemas sociales son causados por defectos en la estructura social, por tanto buscan la solución en programas de gobierno. Los conservadores, por el contrario, tienden a responsabilizar de los problemas sociales al individuo más que a la sociedad. Las ideologías más extremas de cada lado tienden a ver que las causas de cualquier fenómeno social bien como enteramente debidas a la estructura social, fijando el control y la responsabilidad completamente fuera del marco del individuo, o bien enteramente como un problema de responsabilidad individual, en el extremo opuesto. De hecho, la mayoría de los fenómenos parecen reflejar la interacción de factores a nivel individual y a nivel estructural y la importancia relativa de estos fenómenos puede variar mucho. Por un lado, se pueden dar situaciones tan total y rígidamente estructuradas que no haya virtualmente nada que el individuo pueda hacer para influir sobre su destino. La situación de un prisionero en un campo de concentración puede

acercarse a este extremo. Por otro lado, también pueden concebirse situaciones en las que lo que suceda refleje principalmente el comportamiento del individuo. Una sociedad libertaria que cuenta con recursos abundantes y bien distribuidos podría aproximarse a este ideal. En el mundo real uno no se encuentra prácticamente nunca en alguno de estos extremos, los resultados reflejan tanto orientaciones internas como compulsiones externas. Probablemente tanto los factores culturales como los económicos o políticos juegan su papel y su importancia relativa en una situación dada puede determinarse con mayor exactitud empírica que ideológicamente.

Ahora nos encontramos en un punto desde el cual es posible empezar a realizar análisis longitudinales de la cultura política. Si bien la base de datos sigue siendo mínima, ahora contamos con mediciones consistentes y frecuentes de, al menos, algunos indicadores clave que están a nuestro alcance en un cierto número de países y que cubren una década o dos. En este capítulo nos centraremos en una dimensión de la cultura política, un grupo de actitudes que parece estar relacionado con la persistencia de la democracia estable. Utilizaremos datos de las encuestas Euro-Barómetro de la Comunidad Europea realizadas entre 1970 y 1987, así como las World Value Surveys con trabajo de campo realizado en 1981 y otro programado para 1989 (para los detalles véase Stoetzel, 1983). Como ha afirmado Kaase (1973), tanto el enfoque transnacional como las series temporales relativamente extensas son cruciales para la realización de esta tarea. Porque en este libro se intenta demostrar que la cultura política existe como un conjunto de variables autónomas y mensurables y que tiene consecuencias políticas significativas.

Consideramos la cultura un sistema de actitudes, valores y conocimientos ampliamente compartidos en el seno de una sociedad transmitidos de generación en generación. Mientras que la naturaleza humana es biológicamente innata y universal, la cultura se aprende y puede variar de una sociedad a otra. Los aspectos más centrales y tempranamente aprendidos de la cultura son resistentes al cambio, tanto porque se requiere un gran esfuerzo para cambiar elementos centrales de la organización cognitiva de un adulto, como porque los valores más básicos que uno posee tienden a ser afines en sí mismos, y su abandono produciría una gran incertidumbre y ansiedad. A la vista de cambios duraderos e importantes en las condiciones sociales, pueden ser transformadas incluso partes centrales de una cultura, pero es mucho más probable que esto tenga lugar por medio del reemplazo intergeneracional de la población que por medio de la conversión de adultos ya socializados. Kuhn (1972) ofrece

una analogía en su análisis del cambio de paradigma en las revoluciones científicas. Hoy en día la aproximación a la cultura política constituye la alternativa más importante a la teoría de la elección racional como marco explicativo general de la conducta política. La aproximación al tema por medio de la cultura política se distingue por afirmar que: 1) Las reacciones de la gente ante las situaciones en las que se hallan son modeladas por orientaciones subjetivas que varían en las distintas culturas y aun en el marco de las subculturas. 2) Estas variaciones en las orientaciones subjetivas reflejan diferencias en la experiencia socializadora que se realiza primero por condicionamiento y luego por aprendizaje, lo que hace muy difícil anularlas. Por consiguiente, la acción no puede ser interpretada simplemente como el resultado de circunstancias externas. Las diferencias perdurables en el aprendizaje cultural también juegan un papel esencial a la hora de determinar lo que la gente piensa y hace. En palabras de Eckstein:

Los hombres que pertenecen a una cultura reflejan la experiencia en la acción por medio de predisposiciones generales cognitivas, afectivas y evaluativas. Los modelos de estas predisposiciones varían de sociedad en sociedad y de segmento social en segmento social. No varían porque lo hagan situaciones o estructuras sociales objetivas, sino a causa del aprendizaje culturalmente determinado. El aprendizaje primario, el aprendizaje posterior, en general el aprender, supone un proceso de búsqueda de coherencia en las disposiciones. Y esto es así para «economizar» decisiones que nos mueven a actuar y para lograr previsibilidad en las interacciones sociales. (Eckstein, próxima publicación: 7.)

Estos postulados básicos de la aproximación por medio de la cultura política tienen implicaciones cruciales para el cambio social. Como afirma Eckstein, la cultura política implica que no puede cambiarse una cultura de la noche a la mañana. Se puede cambiar a los gobernantes y a las leyes, pero el alterar aspectos básicos de la cultura subyacente es algo que puede llevar muchos años. Incluso en este caso, los efectos de largo alcance de una transformación revolucionaria «divergirán mucho de las visiones revolucionarias y tenderán a divergir en la dirección de los modelos de la antigua sociedad y el antiguo régimen» (Eckstein, próxima publicación: 25). Por lo demás, cuando tiene lugar un cambio cultural básico éste se dará con mayor facilidad entre los grupos más jóvenes, donde no es necesario vencer la resistencia de un aprendizaje primario inconsistente que entre los más viejos, creando diferencias intergeneracionales. Así pues,

durante el proceso de transformación cultural deberían tener lugar considerables diferencias relacionadas con la edad. De hecho, la edad en casos de una discontinuidad pronunciada debería incluso ser una importante base para la diferenciación subcultural. Si esto fuera así, la perspectiva cultural en el plano teórico se vería enormemente reforzada sobre otras alternativas. Sin embargo, desgraciadamente, no existe el trabajo empírico pertinente en esta dirección [...] (Eckstein, próxima publicación: 20).

Esta laguna tiene una causa: por más estratégica que resulte, la evidencia del cambio generacional es muy difícil de obtener. La mayoría de las orientaciones no muestran diferencias fuertemente relacionadas con la edad, éstas sólo se encuentran en terrenos donde está teniendo lugar un cambio importantísimo. A efectos de detectar diferencias generacionales, se debe contar con algún tipo de guía teórica para identificar aquellos componentes de la cultura que presumiblemente están cambiando y proceder a continuación a medirlos con frecuencia y regularidad a lo largo de un período de muchos años. Además, deberían controlarse simultáneamente los cambios relevantes habidos en el medio socioeconómico. Sólo así es posible distinguir entre un auténtico cambio generacional y efectos de edad relacionados con la propia posición en el ciclo vital humano y, a su vez, diferenciar estos dos tipos del impacto que pudieran tener los efectos periódicos a corto plazo.

Las implicaciones de la teoría cultural sugieren un cierto número de pruebas empíricas que deberían indicar si es cierto o no que la teoría de la elección racional ofrece una explicación más adecuada de los fenómenos políticos. Cuatro de estas pruebas parecen cruciales, implicando las dos primeras una investigación histórica:

1. Almond (1983) sugiere que la experiencia comunista es una prueba clave para la teoría de la cultura política, ya que puede considerársele el mayor intento de «falsarla». Las elites comunistas han intentado rehacer conscientemente la cultura política de sus sociedades, dando a la tarea una máxima prioridad. La evidencia indica que sólo tuvieron un éxito parcial. A pesar de sus ingentes esfuerzos, estas culturas mostraron una notable resistencia al cambio. Además, los cambios llevaron un tiempo considerable, teniendo lugar en gran medida, cuando se dio el reemplazo intergeneracional de la población. Almond (1983, véase también Brown y Gray eds.: 1977), resume la evidencia de la manera siguiente:

Incluso en la Unión Soviética, donde el régimen ha tenido un control sustancial sobre la población durante dos generaciones enteras y donde la re-

volución se llevó a cabo por una elite endógena, el éxito obtenido en el intento de remodelar al hombre ha sido relativamente modesto [...]. Un escritor afirma que gran parte de la legitimidad del régimen soviético proviene del hecho de que su estructura se parece mucho a la del sistema zarista preexistente, en la centralización, la gran esfera de acción del gobierno y su arbitrariedad. (Almond 1983: 133.)

En la Unión Soviética y Cuba se ha renunciado prácticamente a la meta revolucionaria de crear un «hombre socialista», cosa que, de hecho, nunca se persiguió seriamente en Yugoslavia [...]. Si se neutralizara la amenaza soviética, existen pocas dudas de que se establecerían regímenes liberales iniciados incluso por los partidos comunistas (como ocurrió en Checoslovaquia en 1967-68). Los esfuerzos comunistas de resocialización pueden haber sido contraproducentes en el sentido de que han creado fuertes tendencias liberales en países como Polonia y Hungría, donde este tipo de orientaciones eran relativamente débiles en la era prerrevolucionaria. En Polonia, tras treinta años de experiencia revolucionaria, surgió algo parecido a un régimen pluralista legítimo en 1981, que permitió al nuevo sindicato solidaridad, a la Iglesia católica y al ejército entablar negociaciones con el partido comunista. (Almond 1983: 136.)

2. Otra prueba histórica crucial es la transformación de la cultura política en Alemania Occidental. Rogowski (1977) se apoya básicamente en este ejemplo como evidencia de su afirmación de que la reorientación cultural puede tener lugar rápidamente, manteniéndose en el marco de una interpretación de la elección racional. Es cierto que las elites gobernantes, así como las leyes, se cambiaron casi de la noche a la mañana tras la derrota de Alemania en 1945 y que la población en general estuvo de acuerdo con estos cambios. Cuando la propia nación ha sido devastada, el anterior sistema derrotado y desacreditado, la elite que gobernaba anteriormente aniquilada o hecha prisionera y el país ocupado por ejércitos extranjeros, son posibles cambios drásticos como éste. No obstante, incluso en estas condiciones, el aprendizaje primario se resiste al cambio. La estructura política cambió súbitamente, pero como Baker, Dalton y Hildebrandt (1981) demostraron convincentemente, por medio de un análisis longitudinal de los datos de investigaciones realizadas en Alemania Occidental, la cultura política subyacente cambió gradualmente a lo largo de un período de muchos años y precisamente se manifestó el modelo de diferencias intergeneracionales que la teoría cultural hubiera pronosticado: los jóvenes fueron reorientados con mucha mayor facilidad que sus mayores (*cf.* Boynton y Loewenberg, 1973, 1974, y Conradt, 1974). Lo mismo cabe decir de la transformación de la cultura política en Japón (Richardson, 1974).

En este libro se aportará alguna evidencia adicional en cada uno de estos dos puntos, pero básicamente nos ocuparemos de otras dos pruebas para la teoría de la cultura política.

3. ¿Existen diferencias interculturales en las orientaciones básicas de las poblaciones de distintas sociedades? Demostraremos que existen y que tienen un impacto significativo sobre las actitudes y la conducta de esas poblaciones. Esta será la principal tarea que se emprende en este capítulo.

4. Cuando tiene lugar un cambio cultural, ¿observamos diferencias generacionales? Como sugiere Eckstein, ésta es una prueba crucial de la interpretación de la elección racional *versus* la interpretación cultural, puesto que las diferentes generaciones que conviven en el seno de una sociedad se encuentran exactamente en la misma situación, el único factor que cambia, aparte de la edad, es el impacto de su socialización primaria. Por consiguiente, si diferentes generaciones de la misma sociedad manifiestan reacciones significativamente diferentes ante los mismos estímulos, ello implicaría la presencia de diferencias en el aprendizaje cultural. El demostrar que éste es el caso requiere que diferenciamos entre efectos de edad y efectos generacionales. En los capítulos 2 y 3 se presentará abundante evidencia de la existencia de diferencias perdurables relacionadas con la edad, junto con análisis de cohortes que indican que éstas reflejan diferencias generacionales ligadas a diferencias en las experiencias formativas de las respectivas cohortes. No obstante, antes de pasar a esto vamos a intentar responder a la cuestión principal: ¿Existen diferencias interculturales estables en las orientaciones básicas de los diferentes pueblos?

En este capítulo se demostrará que:

1. Existen diferencias interculturales sustanciales y perdurables en lo que respecta a ciertas actitudes y hábitos básicos de las poblaciones de sociedades dadas.
2. Si bien estas diferencias son relativamente estables no son inmutables: estamos ante variables, no ante constantes.
3. Aunque los cambios en estas orientaciones tienden a ser graduales son perceptibles y pueden seguirse hasta hallar sus causas específicas. Entre estas causas el desarrollo económico a largo plazo parece ser particularmente importante.
4. Así pues, mientras que la economía política y la cultura política están íntimamente relacionadas, se ocupan de distintos grupos de variables. Los cambios económicos ayudan a conformar el cam-

bio cultural, pero no son en modo alguno el único factor implicado. Es más, los modelos culturales pueden persistir mucho tiempo después de que los factores que originalmente los hicieron surgir hayan dejado de ser operativos. Por tanto, pueden influir en la vida económica tanto como ser modelados por ella.

5. Un grupo específico de variables culturales no sólo está relacionado con el desarrollo económico, sino que parece jugar un papel crucial en el surgimiento de la democracia moderna. Por tanto, la cultura política es una variable a tener en cuenta y que ayuda a explicar por qué el desarrollo económico apoya, pero no necesariamente conduce, al surgimiento de la democracia de masas.

EL SURGIMIENTO DE UNA CULTURA POLITICA «CIVICA»: CAUSAS Y CONSECUENCIAS

La relación entre desarrollo económico y democracia es compleja. Hay tres tipos de factores que parecen particularmente cruciales:

- a. El surgimiento de una burguesía comercial-industrial políticamente poderosa.
- b. El desarrollo de condiciones previas que faciliten la participación de las masas en la política.
- c. El desarrollo de un apoyo de masas a las instituciones democráticas y de sentimientos de confianza interpersonal que se extienden incluso a los partidos de signo opuesto.

El papel crucial jugado por la elite comercial-industrial en el surgimiento de las instituciones democráticas ha sido ampliamente recalcado por los analistas, desde Marx a Weber, y más recientemente por Lipset (1964). Como Moore planteó sucintamente en *The social origins of dictatorship and democracy*: «Sin burguesía no hay democracia.» De modo similar Lindblom (1977) señaló que hasta ahora, en la historia, la democracia de masas sólo ha surgido en sociedades basadas en economías de mercado. Una clase media fuerte funcionando en una economía de mercado parece ser condición necesaria, si bien no suficiente, para el surgimiento de la democracia.

Si el desarrollo económico conduce al poder a una elite comercial-industrial, esto facilita el surgimiento de normas a nivel de elite que resultan cruciales para la democracia. Pero este hecho sólo amplía el universo políticamente relevante en un grado limitado. Ini-

cialmente la participación en la negociación democrática tiende a estar limitada a las elites tradicionales de los terratenientes más burguesía emergente. La transición de una democracia elitista a una democracia estable de masas requiere, asimismo, el desarrollo de habilidades participativas y organizativas entre las masas. Este fenómeno se ha tratado en otro lugar (Inglehart, en prensa). Resumiendo, afirmamos que la industrialización, la urbanización y la alfabetización de las masas facilitan la creación de sindicatos de trabajadores y partidos políticos de masas que llevan a la concesión de derechos a una parte creciente de la población. Más tarde, cuando tiene lugar la movilización cognitiva, la población adquiere una capacidad potencial cada vez mayor para desarrollar formas de intervención más activas en la toma de decisiones políticas.

Los dos procesos que acabamos de describir conducen al establecimiento de procesos políticos democráticos entre elites y, subsidiariamente, a una ampliación del universo políticamente relevante. Pero la evolución de una democracia estable de masas requiere de un desarrollo adicional: el surgimiento entre la población general de normas o actitudes que apoyen la democracia.

Una de estas actitudes más básicas es un sentimiento de confianza interpersonal. En *The civic culture* Almond y Verba (1963) llegaron a la conclusión de que la confianza interpersonal es un requisito previo para la formación de asociaciones secundarias que a su vez son esenciales para una participación política efectiva en cualquier gran democracia. También se requiere el sentimiento de confianza para el funcionamiento de las reglas del juego democrático. Uno debe considerar a la oposición como una oposición leal que no te encarcelará o ejecutará si les cedes el poder político, es decir, se puede confiar en que gobernará dentro de la ley y cederá recíprocamente el poder a tu partido si éste ganara las siguientes elecciones. Almond y Verba hallaron que los encuestados alemanes e italianos puntuaban relativamente bajo en confianza interpersonal. Con datos referidos a un solo punto temporal era imposible determinar si estos resultados podían ser atribuidos a factores que operaban a corto plazo (tal vez a las duras condiciones de la era de la posguerra), o bien si reflejaban diferencias más estables. Existían algunas razones para creer que los resultados italianos en concreto podrían reflejar la herencia de la experiencia histórica de muchas décadas.

Así, Banfield (1958) había afirmado que la sociedad italiana se caracterizaba por su baja confianza interpersonal, que alcanzaba niveles patológicos en el sur de Italia, donde el punto de vista que prevalecía era el de «familismo amoral»: la ausencia de sentimientos

de confianza u obligación moral ante cualquiera fuera de la familia nuclear. Banfield atribuyó este fenómeno a una larga historia de 1) terrible pobreza y 2) dominación extranjera. Confiar en los otros es jugar con la expectativa de que la confianza será recíproca y de que los otros no abusarán de la buena fe de uno. Pero en condiciones de extrema pobreza no hay margen de error. No se puede jugar porque si se abusa de la buena fe (por ejemplo, si no se devuelve un préstamo) toda la familia puede morir de hambre. Sólo resulta racional confiar en los demás si una cultura cuenta con normas de reciprocidad fuertes y fiablemente reforzadas. La subcultura regional del sur de Italia no cuenta con estas normas. La intensa desconfianza ante la autoridad resultante de la larga historia de dominación extranjera explotadora puede ser un factor que contribuye a esta situación. Por tanto, la explicación de Banfield se basa en una interacción entre desarrollo económico y experiencias históricas.

No resulta sorprendente que la interpretación de Banfield suscitara controversias. Un crítico, Pizzorno (1966), achacó la falta de confianza y de cooperación interpersonal más que a una herencia cultural específica a la estructura social italiana. De modo similar, López Pintor y Wert Ortega (1982) hallaron en una serie de investigaciones realizadas entre 1968 y 1980 que la población española mostró constantemente bajos niveles de confianza interpersonal. Así, afirmaron que la desconfianza tiende a caracterizar a las sociedades tradicionales en general. Mientras que éstas pueden sobrevivir incluso aunque sólo se confíe en quien se conoce personalmente, la sociedad moderna sólo puede funcionar si la gente no asume que los extranjeros son enemigos. Las empresas y burocracias a gran escala que hacen posible las modernas organizaciones políticas y económicas dependen de modelos de interacción predecibles y fiables entre personas que son totalmente extraños. Puesto que el sur de Europa se ha industrializado mucho más recientemente que el norte sigue manifestando en un grado considerable las características de la sociedad tradicional.

La relación entre 1) una cultura basada en la desconfianza y 2) la presencia o ausencia de estructuras sociales modernas, presenta la ambigüedad causal de la pregunta de si fue antes el huevo o la gallina. ¿El sur de Europa muestra bajos niveles de confianza porque aún no ha desarrollado estructuras organizativas modernas? O, parafraseando la tesis de Weber sobre la ética protestante, ¿el sur de Europa se industrializa y desarrolla estructuras organizativas modernas después que el norte porque su cultura tradicional era relativamente baja en confianza interpersonal? No podemos contestar a esta

pregunta concluyentemente con los datos de los que disponemos. La interpretación de Banfield implica que los bajos niveles de confianza son un rasgo distintivo y persistente de estas culturas o subculturas regionales y puede inhibir el desarrollo económico y político de esas zonas. Sus críticos tienden a resaltar el impacto del desarrollo económico sobre los modelos culturales. Según nuestro punto de vista lo más probable parece ser una relación causal recíproca.

Si bien es importante, la confianza interpersonal únicamente no es suficiente para apoyar una democracia de masas estable. También se requiere un compromiso a largo plazo de la población con las instituciones democráticas que permita su apoyo a éstas cuando las condiciones son adversas. Incluso cuando la democracia no tiene respuesta a la pregunta «¿qué has hecho por mí últimamente?» puede ser apoyada por sentimientos difusos de que, en el fondo, es algo inherentemente bueno. Por otro lado, estos sentimientos pueden reflejar sucesos económicos y de otro tipo que fueron experimentados tiempo atrás o que, incluso, se han aprendido de segunda mano como parte de la socialización primaria. La evidencia que presentamos más adelante indica que las poblaciones de determinadas sociedades muestran sentimientos mucho más positivos ante el mundo en el que viven que otras. Uno de los mejores indicadores de esta orientación es el de la satisfacción con la propia vida en conjunto. Esta, ciertamente, es una actitud muy difusa. No está ligada a la eficacia en la gestión económica por parte de las autoridades en el poder ni a ningún otro aspecto específico de la sociedad. En buena parte porque es tan difuso, las diferencias interculturales en este punto son asombrosamente estables y pueden ayudar a crear actitudes ante objetivos específicos tales como el sistema político.

A partir de su labor de campo en 1959 Almond y Verba descubrieron que, en contra de lo que sucedía con los británicos y los americanos, muy pocos alemanes mostraron orgullo por sus instituciones políticas: pero uno de los pocos aspectos de los que sí se mostraron orgullosos fue el del funcionamiento de su sistema económico. Esto es, a corto plazo, una base inadecuada para la legitimidad democrática pero, a largo plazo, tales sentimientos pueden contribuir a una evolución favorable de la opinión ante las instituciones bajo las que uno vive. Estos sentimientos pueden jugar un papel importante a la hora de mantener la viabilidad de estas instituciones, incluso cuando se esperan resultados económicos o políticos beneficiosos. Porque los modelos culturales, una vez establecidos, tienen una autonomía considerable y pueden, subsiguientemente,

te, influir sobre los sucesos políticos y económicos. Para demostrar este hecho, volvamos ahora al análisis de los datos de investigaciones transnacionales llevadas a cabo durante los últimos quince años.

LAS DIFERENCIAS INTERCULTURALES EN SATISFACCION VITAL GENERAL Y SU SIGNIFICADO POLITICO

El estudio de la cultura política se basa en la asunción implícita de que existen diferencias interculturales autónomas y razonablemente estables y que pueden tener importantes consecuencias políticas. Sin embargo, los críticos de las explicaciones culturales han puesto en tela de juicio esta asunción y lo cierto es que, hasta el momento, se ha presentado muy poca evidencia empírica que las apoye. Puesto que se trata de una asunción crucial y controvertida, examinaremos ahora la evidencia relevante al respecto para comprobar que también se sostiene desde una perspectiva longitudinal.

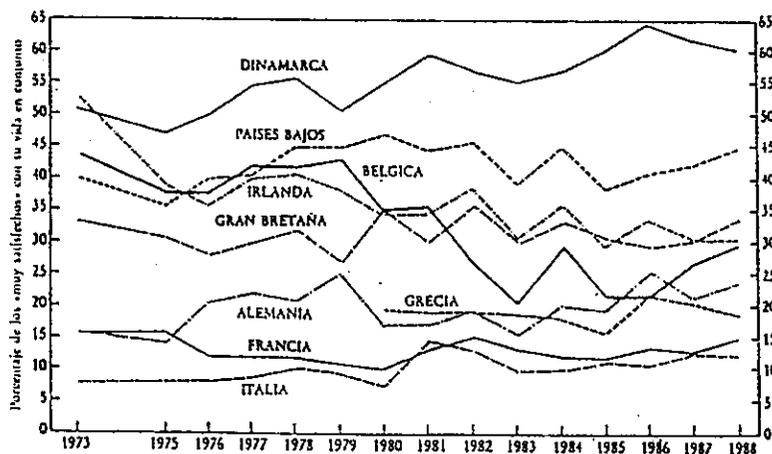


GRAFICO 1.1 *Las diferencias culturales son relativamente duraderas pero no inmutables: diferencias transnacionales en los niveles de satisfacción con la propia vida en conjunto, 1973-1987. Basado en las encuestas Euro-Barómetro realizadas en cada uno de los años respectivos.*

Empezaremos con una de las actitudes más básicas y centrales: la satisfacción con la forma en que se desarrolla la propia vida. El gráfico 1.1 ilustra las diferencias transnacionales en las respuestas da-

das a la siguiente pregunta: «En general, ¿se encuentra usted satisfecho con su vida en conjunto? ¿Diría usted que está muy satisfecho bastante satisfecho o insatisfecho?». Esto se ha venido preguntando repetidamente en las encuestas Euro-Barómetro llevadas a cabo desde 1973 hasta el presente. En el gráfico 1.1 se resumen los resultados de más de 200 000 entrevistas realizadas en más de 200 encuestas representativas de ámbito nacional hechas a las poblaciones de naciones comunitarias europeas.

Hallamos diferencias transnacionales grandes y notablemente estables que, por otro lado, no reflejan condiciones económicas o políticas de ningún modo directo o simple. Año tras año la población italiana mostró el nivel de satisfacción más bajo. Desde 1973 hasta 1987 puntúa la última todos los años menos uno (año en el que quedó en penúltimo lugar). En ningún momento durante este período de catorce años hay más de un 15 % de italianos que se describen a sí mismos como muy satisfechos. Los franceses muestran niveles de satisfacción vital sólo ligeramente más altos que los italianos quedando en el penúltimo lugar todos los años excepto dos (subiendo un puesto sobre este nivel un año y bajándolo en el otro). En ningún momento más del 17 % de la población francesa se describe a sí misma como muy satisfecha.

En el extremo opuesto los daneses manifestaron el nivel más alto de satisfacción vital general todos los años menos uno (en el que quedaron en segundo lugar). En ningún momento hay menos del 47 % de la población danesa que se describe a sí misma como muy satisfecha. Los holandeses también puntúan constantemente alto durante el período que va desde 1973 hasta 1987. Nunca menos del 36 % se describen a sí mismos como muy satisfechos con su vida en conjunto.

Las demás nacionalidades mantienen sus posiciones relativas de una manera sorprendentemente estable con una sola excepción: los belgas, que puntuaron continuamente entre las tres nacionalidades más satisfechas durante los años setenta y que muestran un declive sustancial y prolongado en los ochenta, cayendo hasta el sexto puesto en 1986. Durante los años setenta, entre un 40 y un 45 % de los belgas se describían a sí mismos como muy satisfechos. En 1986 la cifra había bajado hasta el 25 %. Esta caída de 15 a 20 puntos no es muy grande si se compara con el gap de 50 puntos que separa a los daneses de italianos. Pero representa un declive sustancial en el bienestar subjetivo de la población belga y brinda un dramático contraste con la estabilidad transnacional general durante este período. Las diferencias culturales son razonablemente estables pero, desde

luego, no eternas: existen fluctuaciones a corto plazo, como demuestra el caso belga y pueden tener lugar cambios significativos en las posiciones relativas de las naciones.

En general, la estabilidad que demuestra el gráfico 1.1 es realmente sorprendente. Porque no debemos olvidar que éste fue un período de fuertes oscilaciones económicas. Las crisis que tuvieron lugar a mediados de los setenta y a principios de los ochenta constituyeron las dos recesiones más severas desde los años treinta. Además estas crisis tuvieron un impacto mucho mayor en unas sociedades que en otras. La sensación de bienestar de nuestros encuestados se vio afectada por estos sucesos. La caída de la satisfacción vital en Bélgica puede deberse en parte al hecho de que el desempleo y la inflación en ese país alcanzaron niveles extraordinarios en los ochenta. Esto, unido al hecho de que el gobierno belga adoptó medidas de emergencia particularmente austeras y severas que recortaron los subsidios de desempleo y la seguridad social congelando sueldos y pensiones, hizo que la población belga experimentara un descenso del 30 % en sus ingresos reales a principios de esta década. Desde 1973 hasta 1987 la satisfacción vital descendió considerablemente tanto en Bélgica como en Irlanda, dos de los países más seriamente afectados por el desempleo y la inflación durante este período. Por el contrario, la satisfacción vital mostró una modesta pero perceptible tendencia al alza en Alemania, el país con las tasas de inflación más bajas durante el período reseñado. Por tanto, las fluctuaciones a corto plazo en la satisfacción vital y las experiencias económicas de las respectivas sociedades se ajustan bastante bien.

Sin embargo, un aspecto bastante más revelador del gráfico 1.1 es la continuidad cultural que persistió a pesar de estas fluctuaciones a corto plazo. No obstante, las crisis económicas y pese a la gran diferencia en las experiencias de los distintos países, existe una notable estabilidad en lo que respecta a la posición relativa de estas poblaciones. «En las duras y las maduras» italianos y franceses se mantienen cerca de la cola y daneses y holandeses a la cabeza. Y aunque la economía alemana obtiene muchos puntos tanto en términos absolutos como en éxitos relativos durante este período, los niveles de satisfacción vital de la población resultan relativamente bajos de modo continuo (aunque, es cierto, se muestra una tendencia gradual al alza). Por el contrario, tanto irlandeses como holandeses tienen ingresos per cápita mucho más bajos que los alemanes y sus economías mostraron niveles de inflación y desempleo bastante más altos pero, no obstante, ambos siguen manifestando niveles superiores de satisfacción. Aunque las diferencias interculturales en la sa-

tisfacción vital respondan a cambios económicos, sólo lo hacen lentamente.

Nuestra conclusión es simple, pero importante: existe un componente cultural estable subyacente a estas respuestas. Prácticamente toda respuesta está influenciada en alguna medida por el contexto en el que se pregunta y este caso no es una excepción. Las respuestas reflejan tanto fluctuaciones a corto plazo (resultantes de sucesos económicos, sociales y políticos inmediatos) como componentes culturales a largo plazo. Por medio de procedimientos estadísticos se puede diferenciar entre el componente cultural subyacente y las perturbaciones a corto plazo. En el presente caso, las diferencias culturales a largo plazo son tan pronunciadas que se las puede apreciar de un simple vistazo. En casos más complejos pueden ser necesarios análisis estadísticos para medir las diferencias interculturales persistentes, libres de las fluctuaciones a corto plazo; pero el principio es el mismo. Si bien cualquier pregunta de encuesta es un indicador imperfecto de un componente cultural subyacente, las diferencias interculturales estables existen y son mensurables.

El si los daneses son realmente más felices que los italianos en algún sentido absoluto es una cuestión epistemológica difícil de resolver. Una forma de vencer esta dificultad podría ser el achacar las diferencias transnacionales a problemas de traducción, es decir, argüir que la palabra satisfacción tiene diferentes connotaciones en los distintos idiomas. «Satisfait» y «zufrieden» no son equivalentes a «satisfied». Esta explicación puede resultar tentadora pero no parece sostenible.

Hay todo un cúmulo de razones por las que esta explicación aparentemente plausible no resiste una inspección más detallada. Una de ellas puede ejemplificarse en el caso de Suiza. Los suizos tienen tres idiomas oficiales diferentes que coinciden con tres de las lenguas usadas en otras naciones de esta encuesta. Como demuestran los datos presentados más adelante en el gráfico 1.2, los suizos puntuaron muy alto en lo que a satisfacción vital se refiere. De hecho los suizos germanoparlantes, francoparlantes e italo parlantes expresaron un nivel de satisfacción más alto que alemanes, franceses e italianos, con los que comparten el idioma. Los suizos puntuaron más alto que todas las demás naciones excepto daneses y suecos, cuyo nivel de puntuación comparten esencialmente. Estos resultados echan por tierra cualquier intento de explicar las diferencias transnacionales como artificios del lenguaje.

Sólo el caso suizo es tan devastador para la hipótesis de los problemas de traducción que parece superfluo presentar más evidencia

aunque ésta exista en cantidad. Los datos belgas son otro ejemplo. La mayoría de los belgas habla francés o una variante del holandés. Pero durante el período 1973-1979 incluso los belgas francoparlantes puntuaron muy por encima de los franceses y se mantuvieron más o menos a la par con los holandeses tanto en los niveles de felicidad como en los de satisfacción. En este caso nuevamente la nacionalidad parece ser un pronosticador del bienestar subjetivo mucho más poderoso que la lengua. Además contamos con el contraste germano holandés. Los dos idiomas están íntimamente relacionados y las palabras holandesas satisfecho y feliz son afines a sus equivalentes alemanas. Sin embargo, los holandeses puntúan repetidamente muy por encima de los alemanes tanto en lo que respecta a satisfacción vital como en lo tocante a la felicidad.

Por último, como veremos en un momento, aquellas nacionalidades que puntúan alto en satisfacción vital muestran asimismo una tendencia fuerte y consistente a puntuar alto en felicidad. Para atribuir las diferencias transnacionales a artificios lingüísticos uno tendría que verse forzado a asumir que prácticamente todo el mundo que ha investigado este tema ha tropezado de alguna manera con el mismo tipo de traducción no comparable tanto en el caso del término satisfacción como en el de felicidad. Habría que pensar que, si bien no pudieron encontrar palabras equivalentes para el mismo concepto, manejaron otro concepto que distorsionó los resultados en exactamente la misma dirección y en casi exactamente la misma medida país tras país. Lograr esto por casualidad sería un milagro.

Pero ¿qué es exactamente lo que subyace a estas grandes y estables diferencias transnacionales? ¿Podría ser cierto que italianos, franceses, alemanes y griegos son realmente bastante menos felices y están más insatisfechos con sus vidas que daneses, suizos, holandeses e irlandeses? ¿Podría ser el destino tan poco amable como para condenar a la infelicidad a nacionalidades enteras simplemente porque han nacido en el lugar erróneo? La idea resulta difícil de aceptar no sólo porque parece injusto, sino también porque implica que existen profundas diferencias en el modo en el que funciona el organismo humano de nación en nación. ¿Podría ser cierto que los italianos experimentan la vida como una carga mientras que los suizos, que viven literalmente en la casa de al lado, la encuentran digna de ser disfrutada? La idea es concebible pero no parece ser compatible con una amplia gama de hallazgos sociológicos que indican que los seres humanos generalmente funcionan de un modo similar. Esto parece incompatible con algunos de los resultados más notables en el campo de la investigación sobre este tema (véase el capítulo 7).

Por nuestra parte, sugerimos que las diferencias transnacionales tienen un componente cultural importante. Si bien no reflejan los diferentes idiomas que se usaron, sí reflejan normas culturales diferentes. Prolongados períodos de bienestar o de frustración pueden hacer aumentar o disminuir la influencia de las normas que prevalecen en una sociedad, conduciendo a predisposiciones relativamente positivas o cínicas que influyen en las respuestas, independientemente de lo bien que marchen las cosas para el individuo. Los cambios a corto plazo reflejan las experiencias inmediatas, pero las diferencias transnacionales estables reflejan normas cognitivas culturales más que la felicidad o la desdicha individual, lo que no quiere decir que éstas sean superficiales. Por el contrario, reflejan perspectivas con diferencias profundas y penetrantes: los bajos niveles de satisfacción vital van unidos a orientaciones negativas ante toda la sociedad en la que uno vive. Y, como pronto veremos, estas orientaciones tienen consecuencias políticas importantes. Las diferencias interculturales en lo que respecta a la satisfacción vital reflejan un fenómeno fuertemente arraigado y empíricamente fiable. No sólo es fiable porque mediciones repetidas produzcan resultados similares año tras año, como demuestra el gráfico 1.1, también es fuerte y persistente cuando se mide de formas distintas. Por ejemplo, en vez de usar las cuatro categorías verbales arriba descritas, la pregunta se ha hecho utilizando una escala de 11 puntos que parte del cero, definido como «en absoluto satisfecho», llegando hasta el diez, definido como «muy satisfecho», con la propia vida en conjunto. Las puntuaciones transnacionales resultantes son prácticamente idénticas a las que se exhiben en el gráfico 1.1 (como demuestra el gráfico 1.2, véase *infra*).

Es más, este fenómeno persiste incluso cuando preguntamos de forma completamente diferente. Desde 1975 a 1986 en un total de 106 muestras nacionales representativas, se ha preguntado en las encuestas Euro-Barómetro: «Hablando en términos generales, ¿qué tal van las cosas estos días? ¿Diría usted que es muy feliz, bastante feliz o no demasiado feliz?». En este caso no estamos planteando simplemente la pregunta de forma diferente, estamos planteando una cuestión distinta. Porque felicidad y satisfacción vital general son conceptualmente distintas (Campbell y Converse, 1976; Andrews y Withey, 1976). No obstante, si felicidad y satisfacción vital aluden ambas a un sentido general de bienestar, aquellas poblaciones que puntuaban alto en satisfacción vital también deberían puntuar alto en felicidad. Esta expectativa es ampliamente apoyada por la evidencia empírica. El nivel nacional de correlación entre felicidad y satisfacción vital desde 1975 hasta 1986 es de 0,86. Durante este período las

poblaciones italiana y francesa manifestaron persistentemente los niveles más bajos de felicidad entre las nueve naciones que han sido miembros de la Comunidad Europea desde 1973. Por el contrario, las poblaciones holandesa y danesa manifestaron persistentemente los niveles más altos de felicidad quedando casi siempre en el primer y segundo lugar de la clasificación respectivamente. Además, el nivel de satisfacción vital en descenso de la población belga desde 1980 a 1986 tiene su equivalente en un declive similar en su nivel de felicidad.

Por nuestra parte, sugerimos que el componente cultural de estas diferencias transnacionales refleja las diferentes experiencias históricas de las distintas nacionalidades. Largos períodos de expectativas frustradas dan lugar a actitudes cínicas. Estas orientaciones pueden transmitirse de generación en generación por medio de la socialización primaria. En la medida en que el aprendizaje primario tiende a ser relativamente persistente esto contribuye a la estabilidad de los modelos culturales distintivos. El hecho de que podamos hasta cierto punto identificar las causas históricas de las diferencias interculturales ciertamente no las hace desaparecer. Siguen siendo características importantes que ayudan a explicar la conducta diferencial de las nacionalidades.

Creemos que una de las fuentes de variación cultural más importante es un determinado nivel social de desarrollo económico. La seguridad económica tiende a favorecer la sensación de satisfacción vital que prevalece en una sociedad, dando lugar gradualmente al surgimiento de una norma cultural relativamente asentada. La evidencia empírica apoya esta suposición. En primer lugar, como hemos visto, existe una tendencia a que el nivel de satisfacción vital aumente o disminuya gradualmente como respuesta a fluctuaciones económicas a corto plazo. A pesar de su modelo de estabilidad predominante la satisfacción vital de la población belga disminuyó, mientras que la de la población alemana aumentó ligeramente como respuesta a sus respectivas experiencias entre 1973 y 1987. Pero sospechamos que las diferencias interculturales observadas reflejan experiencias históricas a largo plazo, experiencias de generaciones e incluso siglos y no sólo de aproximadamente los últimos doce años. No podemos contrastar esta hipótesis con datos de encuesta del último siglo o los dos últimos siglos, pero sí podemos usar el modelo transversal para realizar una prueba alternativa. Si la seguridad económica conduce a niveles de satisfacción vital relativamente altos, sería de esperar que las poblaciones de las naciones más prósperas mostraran niveles más altos que las de las naciones más pobres. En el gráfico 1.2 se comprueba esta hipótesis.

El renacimiento de la cultura política

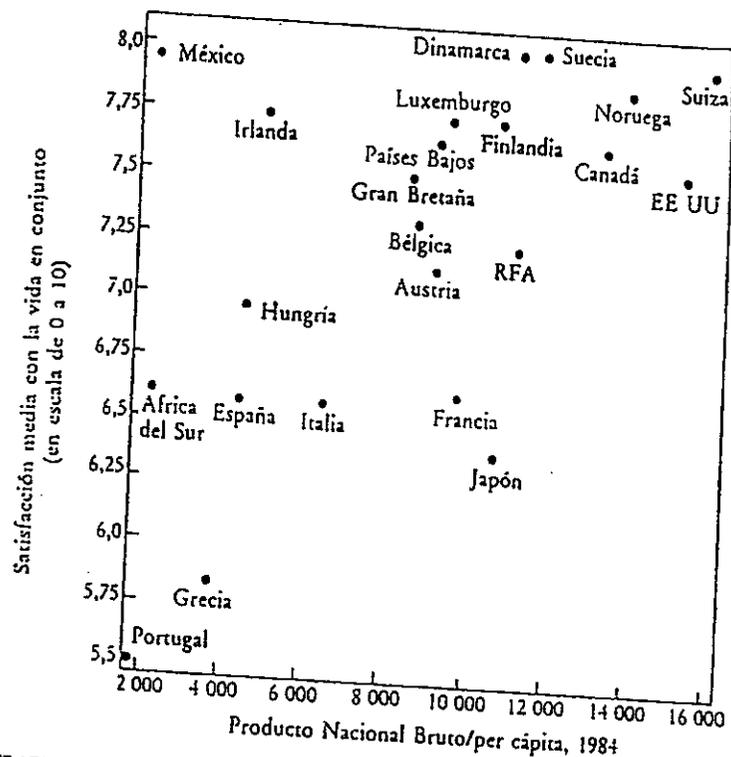


GRAFICO 1.2. Satisfacción vital de las masas de población según el nivel de desarrollo económico; $R=0,54$.

La correlación general entre el Producto Nacional Bruto per cápita y la satisfacción vital en el gráfico 1.2 es de 0,54: la prosperidad está ligada a niveles de satisfacción vital relativamente altos en las 22 naciones de las que tenemos datos en los años ochenta. Este punto ha sido objeto de controversia en estudios previos. Cantril (1965) analizó datos recogidos en los años cincuenta en 14 países y halló que las poblaciones de las naciones más ricas mostraron niveles de bienestar subjetivo relativamente altos. Easterlin (1974) reanalizó los datos de Cantril y llegó a la conclusión de que la correlación era, de hecho, bastante débil. Recalcando que algunas naciones pobres, como Egipto, mostraban niveles de satisfacción vital más altos que algunas relativamente ricas, como Alemania Occidental, afirmó que el desarrollo económico tenía un impacto débil sobre el bienestar subjetivo. En un estudio más reciente basado en un más amplio

abanico de naciones, Gallup (1976) halló una correlación relativamente fuerte entre desarrollo económico y satisfacción. Su conclusión fue que ambos eran interdependientes. Los datos presentes muestran también una correlación relativamente fuerte entre desarrollo y satisfacción. El cómo se interprete esto depende de las expectativas teóricas de cada uno. Si nos aproximamos al tema con la expectativa de que el bienestar subjetivo es una cuestión que depende casi enteramente de factores económicos, tal y como en apariencia hizo Easterlin, entonces resulta que este no es el caso. Según los datos del gráfico 1.2 el nivel económico de una nación sólo explica un 30 % de la varianza de la satisfacción vital. En los datos analizados por Easterlin los factores económicos explicaban una proporción de varianza incluso menor. Desde la perspectiva de este autor el determinismo económico resultó claramente desacreditado.

Sin embargo, si uno aborda la cuestión esperando que el nivel del desarrollo económico de una nación sea sólo un factor más entre un número de factores históricos que influyen en las diferencias transculturales en lo que atañe a satisfacción vital, entonces los datos confirman claramente la hipótesis. Aquí, al igual que en el caso de Easterlin, cabe señalar algunos notables casos de desviación. Irlanda, con un PNB per cápita de menos de la mitad que Alemania Occidental, muestra un nivel de satisfacción más alto. Y México, con un PNB per cápita de aproximadamente 1/5 del de Alemania Occidental muestra un nivel de satisfacción incluso más alto que Irlanda. Según estos datos, los alemanes son pesimistas moderados, mientras que los mexicanos son optimistas extremos. No obstante, el modelo general es claro: las naciones más ricas tienden a mostrar niveles de satisfacción vital más altos que las naciones más pobres. No obstante, queda igualmente claro que el desarrollo económico no es la única variable explicativa: también deben estar implicados otros factores históricos. Por ejemplo, puede ser significativo que las poblaciones de las naciones del «Eje» (Alemania, Japón e Italia), tiendan todas a mantenerse por debajo del nivel de satisfacción vital esperado. El traumático descrédito de sus sistemas sociales y políticos que acompañó a su derrota en la segunda guerra mundial puede haber dejado un legado de cinismo que su éxito económico y social subsiguiente aún no ha borrado por completo. En este análisis no intentaremos resolver cuestiones de este tipo. Por el momento queremos simplemente recalcar que, si bien no es el único factor implicado, el desarrollo económico parece ir unido a niveles relativamente altos de satisfacción vital.

Las encuestas Euro-Barómetro también brindan lecturas regula-

res de los niveles de satisfacción política en cada nación. La satisfacción política muestra muchas mayores fluctuaciones a corto plazo que la vital, porque se refiere explícitamente al sistema político y, por tanto, funciona como un indicador de la popularidad gubernamental, fluctuando de mes en mes como respuesta a las condiciones económicas y los sucesos políticos del momento. El gráfico 1 del apéndice 1 ilustra este modelo. Cuando el gobierno es conservador, los que se identifican con la derecha muestran niveles más altos de satisfacción política; cuando accede al poder un gobierno de izquierda los que se identifican con ésta ofrecen niveles más altos. La satisfacción política cambia como respuesta a las condiciones económicas del momento y a los sucesos políticos. Pero lo que es claro es que también existe un componente cultural significativo que subyace a estas fluctuaciones. Las poblaciones de algunos países se muestran consistentemente más satisfechas que otras. Además, estas diferencias reflejan el modelo que ya nos es familiar y que hallamos en el caso de la satisfacción vital y la felicidad. Las poblaciones de Francia e Italia puntúan casi siempre más bajo que las otras naciones en lo que hace a satisfacción política. A nivel nacional la correlación entre satisfacción vital y satisfacción política es de 0,41.

¿Acaso la satisfacción vital general se halla relacionada simplemente con la democracia estable porque también guarda relación con la satisfacción política? No. Si acaso se trata de lo contrario. La cantidad de tiempo que las instituciones democráticas han perdurado en una nación dada, sólo se halla débilmente relacionada con los niveles de satisfacción política prevalentes ($r=0,21$). A pesar del hecho de que la satisfacción política tiene una relevancia también política mucho más directa y obvia que la satisfacción vital, esta última variable se halla mucho más fuertemente ligada a la democracia estable ($r=0,72$). Las instituciones democráticas parecen depender mucho más de rasgos culturales estables tales como la satisfacción vital y la confianza interpersonal, que de variables relativamente fluctuantes como la satisfacción política. Esta última puede ser un mejor pronosticador de la popularidad de un gobierno dado en un determinado momento pero, precisamente porque fluctúa con las condiciones a corto plazo, resulta menos eficaz para el mantenimiento de la estabilidad de las instituciones democráticas a largo plazo.

CONFIANZA INTERPERSONAL, DESARROLLO ECONOMICO Y DEMOCRACIA

Siguiendo a Banfield, Almond y Verba, Wylie y otros, formulamos la hipótesis de que la confianza interpersonal forma parte de un síndrome cultural estable que produce la variabilidad de la democracia. La primera pregunta a la que debemos contestar es: ¿existen diferencias interculturales perdurables en lo que respecta a la confianza interpersonal? A menos que eso sea cierto, cualquier argumento sobre su impacto político a largo plazo carece de fundamento firme.

La evidencia indica que las sociedades se caracterizan ciertamente por mostrar niveles distintivos de confianza interpersonal. Esto parece poder aplicarse incluso a regiones específicas dentro de los propios países. En las encuestas Euro-Barómetro realizadas en 1976, 1980 y 1986, se preguntó lo siguiente: «Ahora me gustaría preguntarle hasta qué punto confiaría usted en gente de diferentes países. Por favor, diga para cada país si en su opinión son muy dignos de confianza, bastante dignos de confianza, no particularmente dignos de confianza o no merecen en absoluto su confianza.»

El gráfico 1.3 muestra los niveles relativos de confianza interpersonal expresados durante este periodo de diez años hacia gente de la propia nacionalidad. Resulta evidente que los niveles de confianza en determinados países son extremadamente estables. Según un modelo que cada vez nos resulta más familiar, la población italiana arroja la puntuación más baja en cada momento (con las cuatro mayores regiones de Italia reteniendo cada una su posición relativa). Los griegos son los siguientes en la puntuación seguidos de los franceses. Las demás nacionalidades se hallan agrupadas muy cerca unas de otras con puntuaciones relativas que permanecen persistentemente dentro de la banda que va del 85 al 95%. Una línea del gráfico 1.3 denominada GB y PPBB muestra los niveles tanto de británicos como de holandeses, que son idénticos en los tres puntos temporales. Existen diferencias notablemente duraderas y pronunciadas en la confianza entre las distintas regiones de Italia. Tal como Banfield (1959) halló hace muchos años, el sur de Italia parece caracterizarse por niveles de confianza interpersonal más bajos que el norte o el centro de este país. Y niveles de confianza más bajos que cualquier otra sociedad occidental de la que tengamos datos.

Este resultado de diferencias regionales estables en la cultura política italiana concuerda con datos anteriores de Putnam *et al.* (1983)

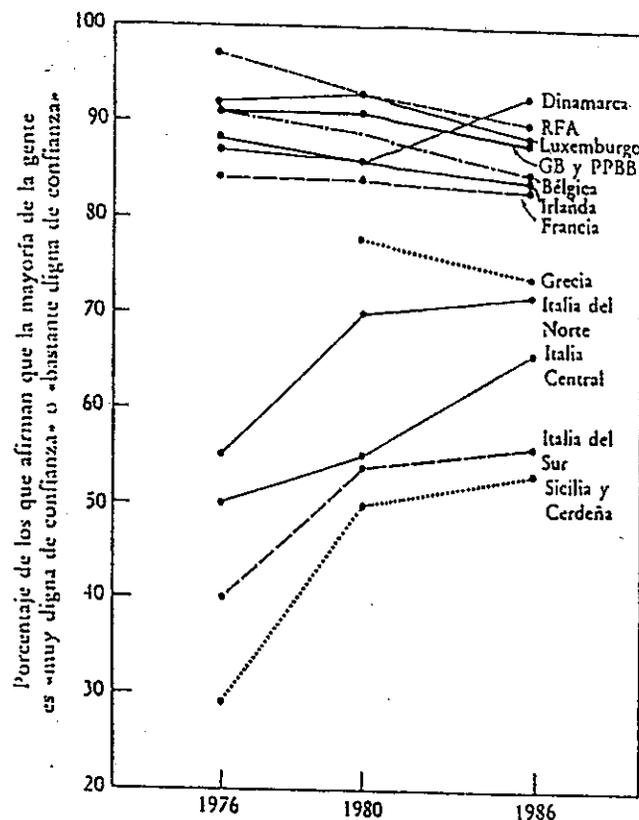


GRAFICO 1.3. *Confianza interpersonal entre las poblaciones europeas, 1976-1986. Porcentaje de los que afirman que la mayoría de las personas de su propia nacionalidad son «muy dignas de confianza» o «bastante dignas de confianza». Basado en datos de las encuestas Euro-Barómetro 6, 14 y 25.*

basados en datos ecológicos que cubren un período de tiempo mucho más largo. En un análisis imaginativo y elegante estos autores utilizan diversos indicadores de la implicación social y la movilización política, tales como la pertenencia a sociedades de ayuda mutua o a un sindicato o los resultados electorales, para obtener una medida de la «cultura cívica». Esta variable manifiesta una notable estabilidad a nivel regional. Su índice de cultura cívica, tal y como fue medido en los años setenta, muestra una correlación de $r=0,91$ con la fuerza de los partidos de masas entre 1919 y 1921 y de $r=0,84$

con la fuerza de las asociaciones de ayuda mutua entre 1873 y 1904. Por su lado, la cultura cívica demuestra estar fuertemente relacionada con el éxito relativo de los nuevos gobiernos regionales establecidos en Italia en 1970. Los autores llegaron a la conclusión de que el éxito o el fracaso político reflejan en gran medida el impacto de factores culturales autónomos independientemente de las variables económicas subyacentes:

En contra de cualquier ingenuo determinismo económico, estas continuidades regionales, en lo que respecta a la cultura política, son mucho mayores que las continuidades en la estructura económica o el bienestar social. Por ejemplo, la proporción de la agricultura en la fuerza de trabajo regional en 1970 mostraba una correlación de $r = -0,02$ con el mismo dato de 1870. El equivalente estadístico en el caso de la mortalidad infantil es de $r = 0,01$. Estas regiones, con una economía relativamente agrícola en 1970, no eran las regiones más agrícolas un siglo antes y las regiones que disfrutaban de una buena salud pública en 1970 no eran las más sanas en 1870. Pero las regiones caracterizadas por el activismo político y la solidaridad social en los años setenta eran esencialmente las mismas que mostraban estas características un siglo atrás. Resumiendo, podemos rastrear con una notable fidelidad a lo largo de los últimos cien años los antecedentes históricos de estos aspectos de la cultura política regional, participación de masas y solidaridad cívica, que nos brindan una poderosa explicación del éxito institucional contemporáneo (Putman *et al.*, 1983: 69-70).

A pesar de la evidencia existente sobre la estabilidad en la propensión a confiar en los demás, la confianza no es una característica genética. Es algo cultural modelado por las experiencias históricas de los pueblos y, como tal, sujeto a cambio. El cuadro 1.1A del apéndice 1 ilustra este punto. En él se muestra cómo en el trabajo de campo llevado a cabo en *The civic culture* se halló que las poblaciones de las dos democracias más viejas mostraban niveles marcadamente más altos de confianza interpersonal que las de México, Alemania Occidental e Italia. La población italiana en concreto manifestó niveles de confianza excepcionalmente bajos en 1959. Pero, tal y como implica nuestro marco teórico, los milagros económicos que tuvieron lugar tanto en Alemania Occidental como en Italia durante los años cincuenta y sesenta eventualmente tuvieron un impacto sobre la cultura política de estos países. Si bien la población italiana siguió mostrando unos niveles de confianza relativamente bajos en 1981 y en 1986, los niveles absolutos se habían más que triplicado en 1981 y casi cuadruplicado en 1986, un fenómeno que corría paralelo al alza que mostró Italia en el gráfico 1.3. El creci-

miento de la confianza interpersonal entre la población de Alemania Occidental fue proporcionalmente menor porque partía de un nivel más alto, pero en 1986, de hecho, los alemanes habían sobrepasado a los británicos en confianza interpersonal. La otra cara de la moneda es el hecho de que la confianza interpersonal había mostrado un declive a largo plazo en las dos democracias angloparlantes.

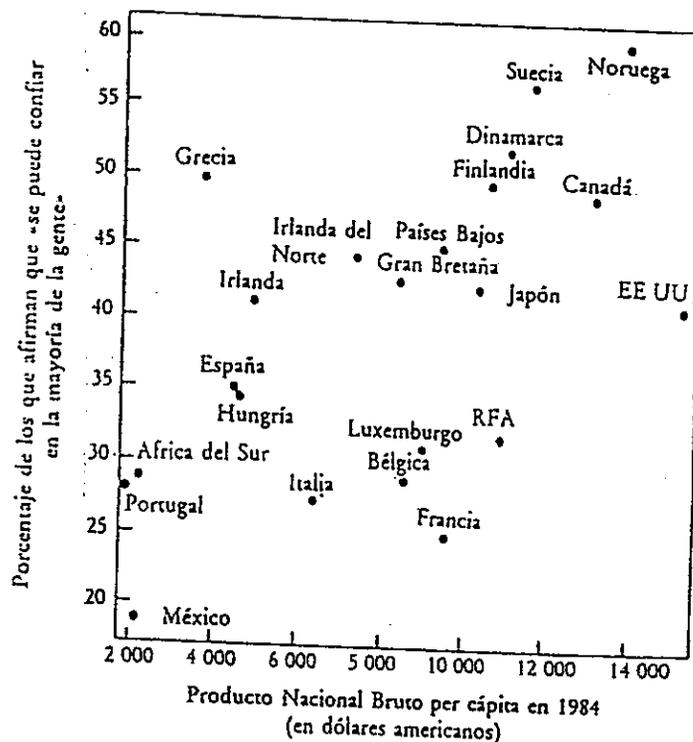


GRAFICO 1.4. Desarrollo económico y confianza interpersonal. Niveles de confianza basados en los datos de la World Values Survey, 1981, y de la encuesta Euro-Barómetro 25 (abril de 1986) en el caso de Grecia, Portugal y Luxemburgo, $r = 0,57$.

Como ilustra el gráfico 1.4, al igual que la satisfacción vital y la felicidad, una confianza interpersonal alta va unida a altos niveles de desarrollo económico. La correlación transversal es de 0,57. Los datos disponibles no nos permiten determinar si esto se debe a que la

confianza interpersonal conduce al desarrollo económico o a que el desarrollo económico crea una sensación reforzada de seguridad que lleva a la confianza o si, como nosotros sospechamos, los dos procesos se apoyan mutuamente. Resulta interesante que en los dos países de los que tenemos datos de un alza drástica en la confianza interpersonal, Alemania Occidental e Italia, el fenómeno tuviera lugar tras un período de recuperación económica. Pero está claro que los factores económicos por sí solos no son decisivos, porque tanto la población de Inglaterra como la de los EE UU eran más ricas en los años ochenta que en 1959-60, pero ambas experimentaron una erosión en la confianza interpersonal desde 1960 hasta 1981.

Como veremos en breve, los niveles de confianza interpersonal también se hallan ligados a la democracia estable. Pero antes de analizar esta relación consideremos las implicaciones de un hallazgo recurrente en estos datos. Con una consistencia notable las poblaciones de Francia e Italia daban la puntuación más baja en el síndrome de actitudes que podríamos denominar informalmente cultura cívica. Entre los países de los que tenemos series temporales de datos que van de 1983 hasta el presente las poblaciones francesa e italiana casi siempre mostraron la puntuación más baja en lo que respecta a satisfacción vital, felicidad, satisfacción política y confianza. Y son precisamente estos países los que se han caracterizado por contar con los partidos antisistema más importantes. En Francia, desde finales de la primera guerra mundial, los comunistas han obtenido normalmente 1/5 o más del voto total en las elecciones nacionales. Más recientemente un partido de extrema derecha, el Frente Nacional, ganó aproximadamente un 10 % de los votos en las elecciones a nivel nacional en 1984 y, nuevamente, en 1986, lo que trae a la memoria el súbito crecimiento del apoyo a otro partido de extrema derecha, los poujadistas, que tuvo lugar en los años cincuenta. De modo similar en Italia los comunistas han obtenido generalmente sobre 1/3 de los votos desde 1945, mientras que el neofascista MSI a menudo ha obtenido hasta un 10 % de los votos en elecciones nacionales.

Los datos disponibles sobre Grecia sólo parten de 1980, pero se ajustan al modelo que acabamos de describir. Ciertamente la población griega ha mostrado niveles de satisfacción relativamente altos en lo que respecta al modo en que funciona la democracia desde que se restauraron las instituciones democráticas en los años setenta y esta variable alcanzó una cuota récord en 1981, cuando tomó el poder el primer gobierno de izquierda desde la segunda guerra mun-

dial. Pero, como ya hemos observado, se trata de una variable que fluctúa con los sucesos a corto plazo. En lo que respecta a la mayoría de los indicadores a largo plazo de la cultura cívica, tales como satisfacción vital, felicidad y apoyo al orden social existente, la población griega puntuó de una forma relativamente baja. Ateniéndonos a este modelo, el apoyo a partidos antisistema ha sido relativamente alto en Grecia. El voto comunista ha sido más alto que en ninguno de los otros países de los que tenemos series temporales de datos, a excepción de Francia e Italia. Y también se ha registrado un apoyo significativo a los partidos de extrema derecha.

En nuestra opinión, niveles relativamente bajos de satisfacción difusa y de confianza hacen que se tienda a rechazar el sistema político existente y a apoyar partidos de extrema izquierda o extrema derecha. Una vez más nos hallamos ante el problema de si fue antes el huevo o la gallina: ¿Una cultura de insatisfacción y desconfianza da lugar al voto extremista o son los partidos extremistas los que producen desconfianza e insatisfacción? Los datos empíricos de los que disponemos no nos permiten dar una respuesta concluyente, pero parece haber motivos razonablemente fundados para pensar que, si bien el proceso parece ser bidireccional, el primero de ellos es el principal responsable de la relación. Primero, conociendo el lugar relativamente modesto que la política ocupa en el horizonte intelectual de la mayoría de las personas, parece mucho más plausible creer que la gente vota comunista o neofascista porque se halla insatisfecha o es desconfiada, que creer que está insatisfecha o se muestra desconfiada porque vota a los comunistas o, como en una fantasía de la derecha, afirmar que el comunismo siembra infelicidad y desconfianza entre la población.

En segundo lugar, la falta de confianza, satisfacción y felicidad son características culturales ampliamente extendidas entre franceses, griegos e italianos y sólo marginalmente un rasgo más destacado entre el electorado de los comunistas y la extrema derecha: si los comunistas siembran infelicidad lo hacen ampliamente y no sólo entre los que les apoyan. Y, finalmente, existen indicios de que el cambio cultural gradual precede a los cambios en el voto. El cuadro 1.1 muestra el modelo transnacional de las respuestas a la siguiente pregunta: «En esta tarjeta se describen tres tipos de actitudes básicas en lo que concierne al tipo de sociedad en la que vivimos. Por favor, elija la que describa mejor su opinión:

1. La forma en que nuestra sociedad está organizada debe ser radicalmente transformada por medio de la acción revolucionaria.

2. Nuestra sociedad debe ser gradualmente mejorada por medio de reformas.

3. Nuestra sociedad actual debe ser defendida a toda costa contra todas las fuerzas subversivas.»

CUADRO 1.1. *Apoyo al cambio radical, reforma gradual o defensa de la sociedad actual en veinte naciones en 1981 (en porcentajes).*

Nación	N	Cambio radical: «Toda nuestra organización social debe cambiarse por medio de la acción revolucionaria.»			Reforma gradual: «Nuestra sociedad debe ser gradualmente mejorada por medio de reformas.»			Defensa de la sociedad actual: «Nuestra sociedad actual debe ser tenazmente defendida contra todas las fuerzas subversivas.»		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3
Irlanda del Norte.....	1	74	25	(287)						
Noruega.....	2	50	49	(1 146)						
RFA.....	3	59	38	(1 149)						
Dinamarca.....	3	69	28	(1 026)						
Japón.....	3	71	26	(707)						
Países Bajos.....	3	70	26	(1 063)						
Suecia.....	4	80	16	(797)						
Irlanda.....	4	76	20	(1 084)						
Luxemburgo.....	5	69	25	(760)						
Canadá.....	5	74	21	(1 135)						
Gran Bretaña.....	5	73	23	(1 136)						
EE UU.....	5	73	22	(2 101)						
Bélgica.....	7	73	21	(897)						
Italia.....	8	73	19	(1 270)						
España.....	8	82	10	(2 091)						
Grecia.....	9	57	26	(2 000)						
Francia.....	9	73	19	(1 123)						
México.....	12	77	11	(1 610)						
Portugal.....	14	74	12	(813)						
Africa del Sur.....	25	54	21	(1 182)						

Fuente: World Values Survey, 1981; excepto los datos de Grecia y Luxemburgo, que son de las Euro-Barómetro 15 y 16 (realizadas entre abril y octubre de 1981) y los datos portugueses que son de la Euro-Barómetro 24 (realizada en noviembre de 1985; éstos son los primeros datos disponibles sobre Portugal).

Como demuestra el cuadro 1.1, existe una amplia variación transnacional en las respuestas a esta pregunta. A principios de los años ochenta el apoyo a la opción revolucionaria puntuó desde un bajo

1 ó 2 % en el norte de Irlanda y Noruega, hasta alcanzar cotas del 12 al 25 % en México, Portugal y Africa del Sur. En el extremo opuesto, el apoyo a la defensa del *status quo* puntuó desde un 49 y 58 % en Noruega y Alemania Occidental respectivamente, hasta un bajo 10 ó 12 % en México, España y Portugal. La opción revolucionaria parecía tener más posibilidades de apoyo en países con un PNB per cápita relativamente bajo ($r=-0,68$), mientras que la opción conservadora obtenía más apoyo en países con un PNB per cápita relativamente alto ($r=0,58$). Y tal y como cabía esperar, el apoyo a la opción revolucionaria está negativamente relacionado con la satisfacción vital ($r=-0,52$), mientras que el apoyo a la opción conservadora muestra una correlación positiva con la satisfacción vital ($r=0,31$).

Las respuestas a esta pregunta en los nueve países de la Comunidad Europea de los que tenemos datos entre 1976 y 1987 son bastante estables, si exceptuamos una disminución gradual en el apoyo a la opción revolucionaria. En 1976 la apoyaban un 9 % de la población de la Comunidad Europea en conjunto, mientras que en 1987 sólo lo hacía un 5 %. Esta disminución fue gradual, no cayendo nunca más de un 1 % por año y omnipresente con la mayoría de las naciones mostrando una disminución en el apoyo a la revolución. Pero el fenómeno tuvo especial repercusión en Francia e Italia, donde los prorrevolucionarios constituían un 14 % de la población en ambos países en 1976, pero sólo un 7 y un 8 %, respectivamente, en 1987. Esto refleja, en parte, la desradicalización de los electores comunistas en ambos países, que precedió a la disminución electoral experimentada a mediados de los años ochenta por los dos partidos comunistas (que, de alguna manera, tuvo su paralelo en toda la Europa occidental). Además, esto puede ser un presagio de perspectivas favorables para la persistencia de las instituciones democráticas en estos países, puesto que nuestros datos muestran una correlación de $-0,73$ entre el apoyo a la opción revolucionaria y el número de años en que las instituciones democráticas han funcionado ininterrumpidamente en una determinada nación.

También existen drásticas y perdurables diferencias interculturales en la propensión a discutir de política. Examinaremos con considerable detalle este hecho en el capítulo 10, de manera que no vamos a discutirlo aquí. No obstante, merece la pena echar una ojeada anticipada al gráfico 10.4 para poder apreciar la magnitud y perdurabilidad de las diferencias transnacionales en este componente de la cultura política.

CONSECUENCIAS DE LA CULTURA POLITICA: ALGUNAS ESPECULACIONES SOBRE LOS DATOS

Resumamos lo que hemos aprendido hasta el momento. Encontramos un amplio síndrome de actitudes relacionadas que muestran variaciones interculturales sustanciales y consistentes: ciertas sociedades se caracterizan por la adopción de actitudes de mucha mayor confianza y satisfacción que otras. Las diferencias/transnacionales muestran una impresionante estabilidad temporal. Aunque pueden variar y las variaciones son de un gran interés sustantivo, tienden a ser, sin embargo, relativamente perdurables. Finalmente, este síndrome va unido a la persistencia de las instituciones democráticas.

La satisfacción vital, la satisfacción política y la confianza interpersonal, altas tasas de discusión política y el apoyo al orden social existente, tienden a aparecer juntas: constituyen un síndrome de actitudes positivas ante el mundo en el que se vive. Y este síndrome parece ir unido a la viabilidad de las instituciones democráticas.

Es difícil demostrar concluyentemente estas relaciones causales. Hacerlo requeriría datos longitudinales sobre cultura política de un gran número de naciones, algunas de las cuales se convirtieron en democracias hace largo tiempo, mientras otras sólo recientemente. Nuestra interpretación implica que aquellas naciones caracterizadas por altos niveles de satisfacción vital (así como de confianza interpersonal, tolerancia, etc.) serían más propensas a adoptar y mantener instituciones democráticas que aquellas cuyas poblaciones no muestran estas actitudes. Por el contrario, es probable que las instituciones democráticas se tambalearan en naciones con bajos niveles de satisfacción vital, confianza, etc. No disponemos ahora de estos datos y será difícil obtenerlos tanto porque se requerirá un proceso de recolección de datos a largo plazo en muchos países durante bastantes décadas, como porque los gobiernos de países no-democráticos normalmente dificultan la realización de este tipo de investigaciones. No obstante, en principio es posible conseguirlos y, de hecho, ésta es una meta que intentaremos alcanzar: probablemente no lograremos el óptimo, pero ciertamente podemos mejorar lo que se ha conseguido hasta ahora. Por el momento, examinaremos el modelo transnacional: ¿Las instituciones democráticas han surgido antes y persistido por más tiempo en naciones con altos niveles de satisfacción vital general que en aquéllas caracterizadas por niveles relativamente bajos?

Tal y como demuestra el gráfico 1.5, la respuesta es sí. Existe

El renacimiento de la cultura política

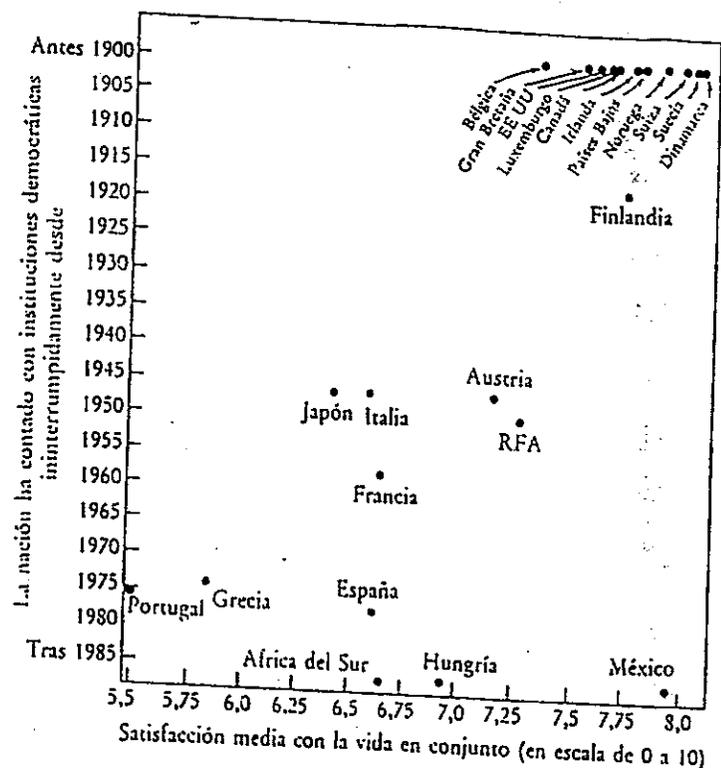


GRAFICO 1.5. Satisfacción vital de las masas y democracia estable. Basado en los datos de la World Values Survey y la encuesta Euro-Barómetro ($r=0,72$).

una tendencia notablemente consistente a que los niveles altos de satisfacción vital vayan unidos a la persistencia de instituciones democráticas durante períodos de tiempo relativamente largos. En las veintidós naciones representadas en el gráfico 1.5, la correlación general entre satisfacción vital y el número de años en el que una nación ha funcionado como democracia es de 0,72. Ni qué decir tiene que nuestra inferencia causal se asentaría sobre terreno más firme si tuviéramos datos sobre los niveles de satisfacción que partieran de un punto temporal anterior como, por ejemplo, el año 1900, pero no disponemos de ellos. Utilizamos *ex post facto* datos de 1981 como indicadores de los *rankings* relativos. La evidencia indica que estos *rankings* son bastante estables, pero este procedimiento introduce, sin duda, algún error en las mediciones; error que

tenderá a funcionar en contra de nuestra hipótesis. Puesto que nuestra atención se dirige a los efectos de la cultura política doméstica, sólo consignamos que una democracia ha fracasado en sus intentos de supervivencia, cuando el fracaso fue debido a causas internas y no cuando se debió a una invasión extranjera. Según esta definición, literalmente todas y cada una de las once naciones que han mantenido sus instituciones democráticas continuadamente desde 1900 o antes, muestran niveles de satisfacción vital relativamente altos (por encima del 7,25 en una escala del 0 al 10). De entre las diez naciones en las que las instituciones democráticas han surgido sólo después de 1945 o que aún no son totalmente democráticas, todas menos una muestran niveles de satisfacción vital por debajo del 7,25 y, en algunos casos, incluso muy por debajo de esa cifra. El único caso excepcional es México. Es cierto que hemos sido muy conservadores en nuestra clasificación de México, donde existe una libertad de prensa considerable y varios partidos realmente autónomos que se organizan y compiten en las elecciones. Sin embargo, como esas elecciones han sido descaradamente manipuladas por un partido que se ha mantenido en el poder sin interrupción durante las dos últimas generaciones, hemos clasificado a México entre los países no-democráticos, igual que a África del Sur. México es un caso tan excepcional que él sólo baja la correlación de 0,79 a 0,72. Nuestros resultados se corresponden con los de Almond y Verba en el sentido de que la población mexicana mostró niveles anómalamente altos de satisfacción con su sistema político, a pesar de las condiciones relativamente negativas. Es posible que los cambios que comportó la revolución mexicana de 1911; a través de la cual el poder pasó finalmente de las manos de la minoría étnica española a las de la mayoría mestiza, tuvieran una importancia simbólica tan grande que la gran masa de población aún se sienta orgullosa e identificada de manera desproporcionadamente fuerte con sus instituciones sociales.

Nuestra clasificación de Francia es, cuando menos, igualmente severa. Se la ha clasificado como si hubiera tenido instituciones democráticas ininterrumpidamente desde 1958, ya que el levantamiento militar que acabó con la IV República y llevó a De Gaulle al poder no fue de origen extranjero, sino que se llevó a cabo por el propio ejército francés. Es verdad que el último presidente de la IV República invitó a De Gaulle a formar gobierno, pero también está claro que sólo lo hizo por la presión del ejército. Muy poco tiempo después se celebraron elecciones libres, por lo que la suspensión de la democracia fue muy breve pero, tal y como atestiguan los subsiguientes levantamientos militares de 1960 y 1962, la democra-

cia en Francia se mantuvo durante un tiempo sobre terrenos vedados.

Podría ser que hubiéramos invertido la dirección causal: es posible que el vivir bajo instituciones democráticas durante muchas décadas produzca una mayor satisfacción vital. No excluimos esta posibilidad. De hecho, pensamos que contribuye algo a la satisfacción vital general. Pero hay consideraciones teóricas que sugieren que el asunto funciona al revés: parece más probable que una satisfacción global de bienestar modele las actitudes ante la política y lo que se experimente en el marco de un aspecto relativamente pequeño de la vida determine la sensación global de satisfacción que se siente. Siguiendo este razonamiento, Andrews y Withey (1978) descubrieron que la satisfacción política sólo tiene un impacto relativamente modesto sobre la satisfacción vital general de la mayoría de las personas: a conseguir esta última contribuyen más la satisfacción laboral, el hogar, la vida familiar y el tiempo de ocio.

La satisfacción vital general es parte de un amplio síndrome que refleja si uno tiene actitudes relativamente positivas o negativas al mundo en el que vive. Satisfacción vital, felicidad, confianza interpersonal y el apoyo a un cambio social radical o la defensa de la sociedad en la que se vive, son cosas que tienden a unirse en una amalgama cultural que se haya íntimamente relacionada con el hecho de si las instituciones democráticas han perdurado largo tiempo en una sociedad dada. Estas actitudes parecen ser aspectos profundamente arraigados de las culturas y constituyen un componente de largo plazo de los niveles absolutos de satisfacción subyacente con la actuación gubernamental en un momento dado. Si bien la satisfacción política muestra grandes fluctuaciones de mes en mes, las poblaciones de algunas sociedades manifiestan insistentemente niveles de satisfacción más altos que las poblaciones de otras.

Este síndrome también está relacionado con el nivel económico de una nación: las naciones más desarrolladas tienden a puntuar relativamente alto en satisfacción vital, confianza y otros componentes del síndrome. ¿Son este síndrome y la democracia liberal simplemente consecuencias accesorias del desarrollo económico, o acaso la cultura política hace una contribución autónoma a la viabilidad de las instituciones democráticas tal y como han afirmado Almond y Verba? Permítasenos volver a recalcar que aún no poseemos una base de datos que nos permita responder a estas cuestiones de modo concluyente. Hemos establecido con bastante claridad la presencia de un síndrome transnacional duradero y distintivo de actitudes culturales básicas y hemos demostrado que este síndrome es mucho más

fuerte en aquellas naciones que han sido democracias estables desde 1900 que en aquellas otras que o bien no lo han sido, o bien lo han sido sólo intermitentemente. Pero aún no tenemos datos suficientes para determinar concluyentemente las relaciones causales entre cultura política, desarrollo económico y democracia. El poder hacerlo requeriría mediciones regulares de las variables culturales relevantes a lo largo del pasado siglo, que hoy día simplemente no es posible obtener. No obstante, los modelos que se muestran en los gráficos 1.2, 1.4 y 1.5 son tan llamativos y sus implicaciones tan importantes que virtualmente exigen más investigación. Con el permiso del lector, el resto de este capítulo estará dedicado a algunos análisis que no pueden ser concluyentes, pero que sugieren que los factores culturales pueden jugar un papel extremadamente significativo tanto en el desarrollo económico como en el político. Esperamos que estimulen la realización de análisis históricos y el desarrollo de la base de datos longitudinal que nos es precisa para realizar cualquier análisis definitivo sobre el papel de la cultura.

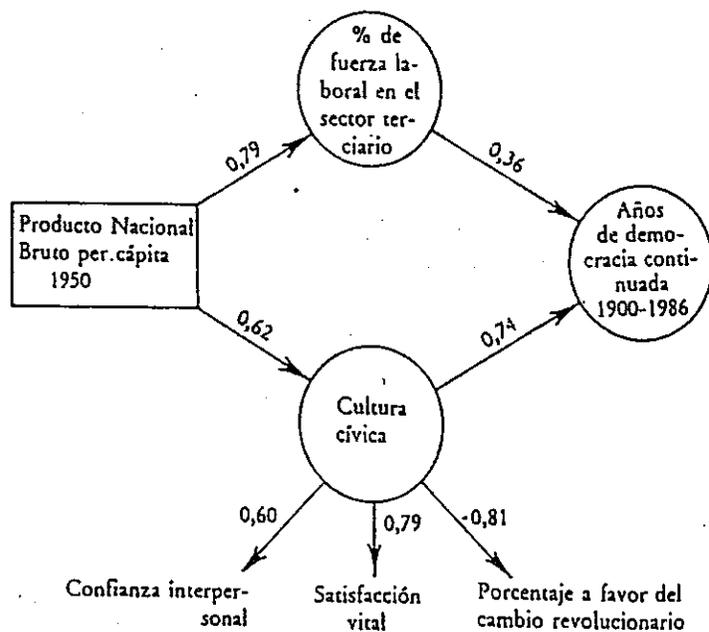


GRAFICO 1.6. Requisitos económicos y culturales previos para la existencia de una democracia estable. Análisis LISREL basado en los datos de 22 sociedades que aparecen en el gráfico 1.4. Ajuste del índice=0,88.

El gráfico 1.6 muestra los resultados del análisis LISREL en el cual la variable dependiente es el número de años consecutivos que lleva funcionando la democracia en una nación determinada desde 1900. Los resultados indican que el desarrollo económico *per se* no conduce necesariamente a la democracia; sólo fomenta la viabilidad de las instituciones democráticas en la medida en que comporta cambios apropiados en la estructura social y la cultural política. Para ilustrar esto con ejemplos extremos, naciones como Arabia Saudí, Kuwait y Libia son posiblemente muy ricas, pero ni sus estructuras sociales ni sus culturas políticas parecen favorecer la democracia.

Evidentemente nos gustaría contar con datos que hubieran sido reunidos antes en el caso de algunas de nuestras variables; especialmente en el de los indicadores culturales. Utilizamos el PNB per cápita de 1950 como indicador del desarrollo económico de una determinada nación, ya que 1950 es la primera fecha en la que contamos con datos fiables de las veintidós naciones. Teóricamente, en un punto temporal anterior, se debería poder ver mejor el impacto del desarrollo económico sobre el crecimiento del sector terciario. Por otro lado, los datos de 1950 se obtuvieron unos treinta años antes que nuestros indicadores de la cultura política (basados en encuestas de 1981), lo que supone un *gap* temporal de aproximadamente una generación entre unos indicadores y otros, lo cual, a su vez, parece apropiado en este caso a nuestros propósitos.

Los resultados sugieren que la cultura política puede ser un enlace esencial entre el desarrollo económico y la democracia. Si bien el PNB per cápita tiene una fuerte correlación bruta con la democracia estable, sus efectos se deben casi enteramente a sus puntos de unión con la estructura social y la cultura política, siendo esta última la más importante de las dos. Versiones anteriores de nuestro modelo LISREL tuvieron en cuenta la existencia de una relación directa entre desarrollo económico y democracia, pero su importancia empírica era tan insignificante ($r=0,08$), que en el modelo final mostrado en el gráfico 1.6 se omite. El nivel de desarrollo económico de una nación determinada está estrechamente relacionado con una serie de características a las que denominamos «cultura cívica» (si bien esto apenas equivale a lo que Almond y Verba entendían por este término). El síndrome de cultura política puede aprehenderse gracias a tres indicadores: 1) confianza interpersonal; 2) satisfacción vital, y 3) apoyo al cambio revolucionario, estando este último punto en una correlación negativa con la «cultura cívica». Las tres variables son buenos indicadores de la dimensión cultural subyacente y el segundo y el tercer indicador muestran correlaciones casi idé-

ticas a pesar del hecho de que, en apariencia, la satisfacción vital general no tenga ninguna relación obvia con la política, mientras que obviamente sí la tiene el apoyo al cambio revolucionario. Anteriores versiones del modelo incluían un cuarto indicador de la cultura cívica: la satisfacción con el modo en que la democracia funciona en el propio país. Si bien en apariencia esta variable tiene relación con las instituciones democráticas, se observa una gran fluctuación a corto plazo. Tal variable parece ser un mejor indicador de la popularidad de un gobierno en un momento dado que del apoyo a largo plazo a la democracia. Y si bien tiene una correlación significativa con la dimensión de la cultura cívica ($r=0,54$), la capta peor que los otros tres indicadores. Lo mismo cabría decir de una variable que discutiremos en el capítulo 10, la tasa de discusión política en una población dada, que también forma parte de la cultura política. Sin embargo, por razones técnicas debemos evitar la utilización de demasiados indicadores. A causa del pequeño número de casos a nuestra disposición, obtenemos un modelo más ajustado omitiendo estas variables.

La cultura cívica subyacente captada por estos tres indicadores muestra una fuerte relación con el número de años en que las instituciones democráticas han funcionado en un determinado país: el coeficiente de regresión es de 0,74, manteniendo bajo control los efectos de la cultura política exclusivamente.

El tamaño del sector terciario también tiene una relación significativa con la persistencia de la democracia. Una medición del tamaño relativo de la clase media, definida como aquella cuyos miembros no se ocupan en tareas agrícolas u obreras (*blue collars*), es asimismo un indicador indirecto de la importancia de las elites comerciales. Lo significativo de esta variable ofrece apoyo empírico a los argumentos de los teóricos que, desde Marx, han recalcado la importancia del desarrollo de una clase media comercial-industrial. Esta variable refleja en parte factores puramente económicos: una distribución de las rentas menos polarizada y la presencia de una mayoría de clase media tienden a hacer el conflicto político menos agudo y desesperado. Pero, históricamente hablando, las instituciones democráticas surgieron mucho antes que el Estado de bienestar y redistributivo y que una clase media mayoritaria: la democracia surgió cuando el poder pasó a manos de la burguesía. Moore (1966) sostiene el axioma de una afinidad inherente entre democracia y burguesía. Pero si se quiere llegar más lejos aún y nos preguntamos por qué esto es así, es probable que lleguemos a la conclusión de que la variable interviniente crucial es la de la explicación cultural.

Las sociedades agrarias preindustriales por lo general están dominadas por aristocracias de terratenientes que ejercen funciones militares o por elites sacerdotales, ambas acostumbradas a relaciones sociales basadas en una cadena de mando jerárquica y organizada. Por el contrario, las elites comerciales necesariamente deben acostumbrarse a la negociación: en las relaciones de mercado, comprador y vendedor pueden tener intereses diametralmente opuestos, el vendedor quiere obtener el precio más alto y el comprador el precio más bajo, pero, a no ser que puedan llegar a un acuerdo que sea aceptable para ambos, ninguna de las dos partes podrá hacer negocio.

Parece evidente que una democracia viable no depende sólo de factores económicos. Las condiciones culturales específicas resultan cruciales y éstas, a su vez, están relacionadas con los desarrollos económicos y macropolíticos. El éxito económico a largo plazo puede ayudar a dar legitimidad a cualquier tipo de régimen en una sociedad industrial. Puede contribuir a mantener la viabilidad de las instituciones democráticas una vez que éstas han sido establecidas. Pero, a no ser que el desarrollo económico vaya unido a ciertos cambios en la estructura social y en la cultura política, es poco probable que desemboque en una democracia liberal. Más aún, impedimentos externos pueden hacer que no surja una democracia incluso cuando los factores internos son favorables. Huntington (1984) afirma que Checoslovaquia y, probablemente, Polonia y Hungría, reúnen condiciones sociales y culturales que favorecerían un aumento de la democratización si cesara la intervención directa o indirecta de los soviéticos. Hasta qué punto algunas de las sociedades de Europa oriental se caracterizan hoy en día por tener culturas políticas que apoyarían las instituciones democráticas si la URSS permitiera su surgimiento, es una cuestión fascinante pero sin respuesta. Creer en un determinismo cultural puro sería una simplificación tan grande como la de creer en el determinismo económico: la democracia estable refleja la interacción de factores políticos, económicos y culturales. Si bien el desarrollo económico no crea automáticamente democracia parece ir unido a cambios socioculturales que tienden a reforzar sus posibilidades.

CAMBIO CULTURAL Y DESARROLLO ECONOMICO

Hemos establecido que algunas sociedades se caracterizan de un modo relativamente fuerte por una serie de orientaciones perdura-

bles que, a grandes rasgos, corresponden a la «cultura cívica» de Almond y Verba. Y que este modelo cultural muestra una fuerte relación empírica con la democracia estable incluso cuando controlamos los efectos relacionados con la estructura social y el desarrollo económico. En otras palabras, existe todo un cuerpo de evidencia que no sólo es mucho mayor que aquél del que disponían Almond y Verba, sino que también se extiende a lo largo de un determinado número de años y que tiende a confirmar la tesis básica de *The civic culture*.

Pero la cultura cívica en sí misma no es más que un solo aspecto de un síndrome cultural aún más amplio que parece reflejar un proceso de cambio social y económico a largo plazo. Para entender por completo este proceso debemos verlo en el contexto de los desarrollos históricos que han tenido lugar en los últimos siglos. Aunque no contamos con datos basados en investigaciones que nos permitieran rastrear directamente los cambios culturales a largo plazo ligados a este proceso, disponemos de algunos indicadores que nos permiten al menos sugerir las líneas maestras de lo que ha venido ocurriendo.

Max Weber (1905) afirmó hace muchos años que el surgimiento del capitalismo y el rápido desarrollo económico occidental subsiguiente fue posible gracias a una serie de cambios culturales relacionados con el surgimiento del protestantismo calvinista. Su tesis de la ética protestante dió lugar a una controversia que ha durado décadas. Algunas de las críticas parecen tener buen fundamento y la tesis de que el éxito económico iba ligado al protestantismo puede no parecer muy convincente hoy en día, cuando son predominantemente los países católicos los que tienen mayores tasas de crecimiento económico y no los protestantes. No obstante, si bien no defenderíamos la tesis de Weber en su totalidad, creemos que hay importantes aspectos de ella que son correctos, siempre y cuando su obra se considere como el análisis de un fenómeno histórico específico (tal y como era claramente la intención de Weber) y no como la afirmación de la existencia de una relación inmutable entre el éxito económico y el protestantismo. Particularmente crucial resulta la idea de Weber de que la cultura no es simplemente un epifenómeno determinado por la economía, sino que se trata de una serie de factores autónomos que algunas veces determinan sucesos económicos y otras son determinados por éstos.

En el análisis empírico que sigue utilizamos la tradición religiosa dominante en una sociedad dada como un indicador de su herencia cultural preindustrial. Ciertamente se trata de un indicador simpli-

ficado, aunque no tan simplificado como podría parecer desde una perspectiva actual. Los científicos sociales de hoy tienden a subestimar la importancia histórica de la religión, tanto porque son científicos sociales acostumbrados a ver el mundo desde una perspectiva secular y científica, como porque viven en el mundo actual en sociedades en donde las funciones desempeñadas por la religión han disminuido drásticamente. Tal vez merezca la pena que recordemos que en la mayoría de las sociedades agrarias la religión es una fuerza increíblemente importante que cumple las funciones que las instituciones educativas y científicas, los medios de comunicación de masas, los museos de arte y las sociedades filantrópicas, así como las instituciones religiosas, cumplen en las sociedades industriales avanzadas. El volumen total de información que circulaba era más pequeño que el de hoy en día, pero la información existente se integraba y propagaba por medio de canales religiosos. En la sociedad preindustrial la cultura es en gran medida religión. En las sociedades modernas la religión es un indicador global de la cultura mucho menos adecuado. La cultura es algo más diferenciado y está sujeta a cambios más rápidos. Pero lo que aquí nos interesa es el impacto de la herencia cultural preindustrial en determinadas sociedades. Lo cierto es que la religión es un indicador imperfecto de esta herencia. Lo usaremos simplemente porque no contamos con mediciones más refinadas del sistema de valores predominante en determinadas épocas y lugares del pasado.

Puede parecer poco plausible que tradiciones religiosas que se originaron hace siglos pudieran seguir teniendo un impacto significativo sobre la conducta actual, dado que la conexión, aparte de ser larga e indirecta, no es obvia. Desde luego, hoy en día no se trata de teólogos calvinistas adoctrinando directamente a la gente para que adopten actitudes que favorezcan el éxito económico. No obstante, estas influencias indirectas pueden transmitirse por medio de actitudes y hábitos adquiridos de modo informal durante la socialización primaria. Para ilustrar este punto examinaremos la evidencia concerniente a la naturaleza relativamente perdurable de la cultura política. Una de las preguntas estándar incluidas en las encuestas Euro-Barómetro desde 1973 era: «¿Diría usted que cuando está con sus amigos discute sobre temas políticos frecuentemente, ocasionalmente o nunca?».

Si bien puede existir alguna ambigüedad en lo que respecta a la distinción entre frecuentemente y ocasionalmente, el significado de nunca está perfectamente claro. Utilizamos esto como punto de ruptura para dividir a las personas encuestadas en dos categorías: las

que a veces discuten de política (sea frecuente u ocasionalmente) y las que nunca lo hacen. Como era de esperar, el grado en el que la gente discute de política varía de año en año. Se habla de política mucho más frecuentemente cuando hay elecciones nacionales que cuando no ocurre nada (véase cap. 10 para más detalles). Pero subrayando a estas fluctuaciones hallamos grandes y duraderas diferencias interculturales. En las encuestas Euro-Barómetro realizadas entre 1973 y 1987 la población alemana muestra la tasa más alta de discusión política todos los años menos uno (en el que quedó en segundo lugar). Daneses y holandeses también puntúan alto prácticamente en todos los años de los que tenemos datos. Por el contrario, belgas, italianos, franceses e irlandeses generalmente puntúan bajo, si bien crisis o elecciones introducen algunas fluctuaciones. Por lo general, existe una correlación casi perfecta entre tener una tradición histórica predominantemente protestante y tener tasas relativamente altas de discusión política. En el marco de determinadas naciones las diferencias religiosas suelen ser pequeñas. Con el paso del tiempo los católicos y protestantes de algunas sociedades se han hecho muy parecidos. Pero cuando combinamos los resultados de un gran número de encuestas surge un modelo consistente. En casi todos los países los protestantes muestran tasas de discusión política ligeramente más altas que los católicos.

Este hallazgo parece significativo porque las altas tasas de discusión política están fuertemente relacionadas con el síndrome que une la cultura cívica a la democracia estable. De alguna manera el protestantismo también es parte de este síndrome e incluso aunque las diferencias a nivel individual hayan disminuido, el impacto de los sucesos históricos se sigue manifestando en diferencias culturales y políticas entre sociedades católicas y protestantes. Esta ligazón entre el protestantismo y la democracia estable tiene sus raíces en la historia más que en influencias contemporáneas. Así pues, definimos países predominantemente protestantes en términos de su tradición histórica más que en términos de la actual mezcla de población. Mientras que los Países Bajos, Alemania Occidental, Suiza y los EE UU tienen hoy tanto una importante población católica como de no afiliados a ninguna Iglesia, históricamente su tradición dominante ha sido protestante. En un análisis de regresión múltiple realizado con los datos de 99 naciones, Bollen (1979) halló que el porcentaje de protestantes en determinados países tenía un efecto significativo sobre la democracia política (manteniendo estable el desarrollo económico), pero que el protestantismo no mostraba tener efectos sobre los cambios en el grado de democracia entre 1960 y 1965.

Además, la relación entre las tasas de discusión política y el protestantismo varía en relación con el sexo. Cuando examinamos hombres únicamente hallamos una correlación de 0,50 entre tradición protestante y discusión política en 20 naciones. Entre las mujeres esta correlación se eleva a 0,68. El cuadro 1.2 ilustra esta última relación. Las nueve naciones protestantes de las que tenemos dato se colocan a la cabeza de las once naciones en la frecuencia de discusión política entre las mujeres. Las nueve naciones que puntúan más bajo no son protestantes.

CUADRO 1.2. *Politización de las mujeres en veinte sociedades según la religión predominante (porcentaje que discute sobre política).*

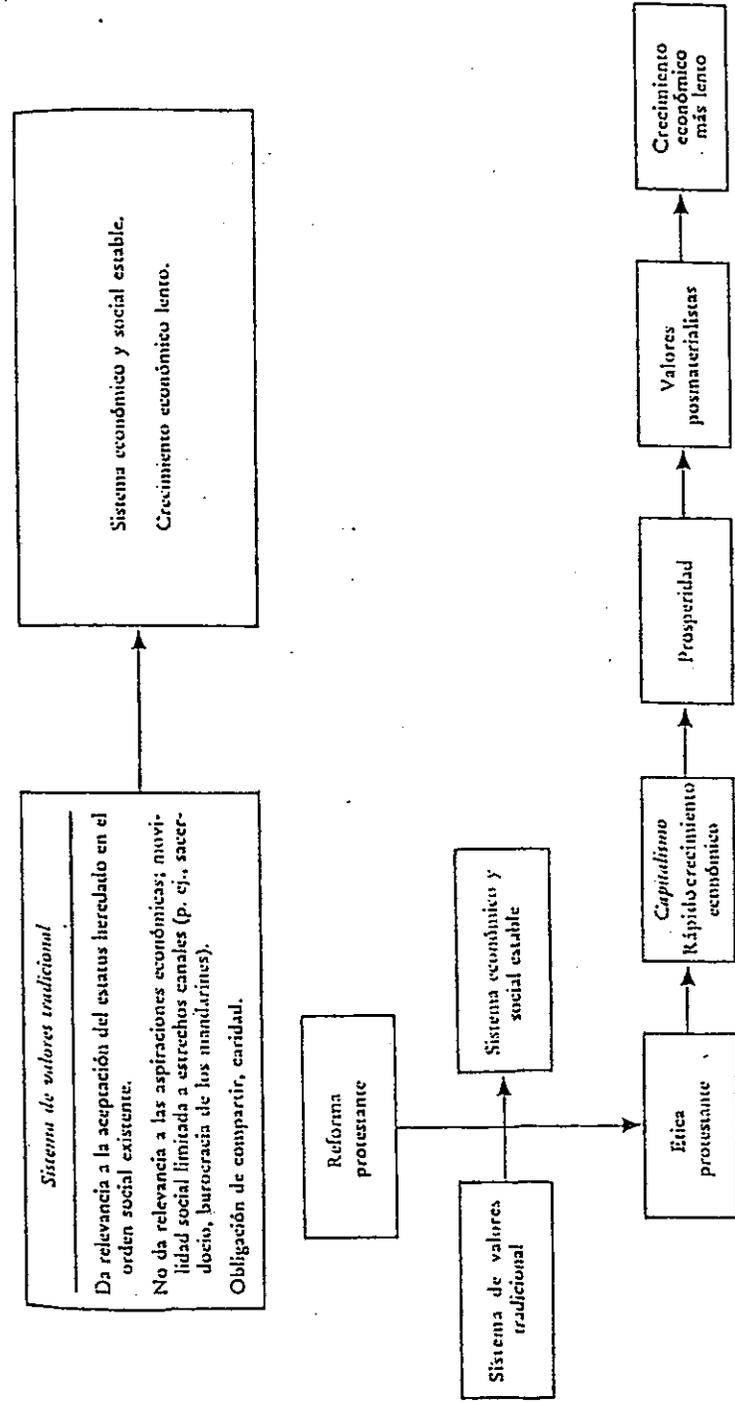
	%	Religión predominante
1. Finlandia	77	Protestante
2. Suiza.....	75	Protestante
3. EE UU.....	72	Protestante
4. Países Bajos.....	70	Protestante
5. Austria	69	Católica
6. RFA	67	Protestante
7. Luxemburgo.....	64	Católica
8. Dinamarca	63	Protestante
9. Canadá	62	Protestante
10. Gran Bretaña.....	60	Protestante
11. Irlanda del Norte	59	Protestante
12. Grecia.....	58	Órtodoxa
13. Hungría.....	58	Católica
14. Francia	57	Católica
15. Irlanda.....	49	Católica
16. Italia.....	47	Católica
17. España.....	40	Católica
18. Portugal.....	40	Católica
19. Bélgica.....	38	Católica
20. Japón.....	35	Budista

Las diferencias por sexo en la participación política parecen haber perdurado más en sociedades católico-romanas, ortodoxas griegas y budistas que en las protestantes. A su vez, esto probablemente esté ligado al hecho de que los países católicos (y otros no protestantes) tiendan a adoptar el sufragio femenino en un momento his

tórico posterior a los protestantes, lo cual, a su vez, probablemente esté relacionado con el hecho de que las mujeres se integraron antes en el sistema educativo y en el mundo laboral en países protestantes. Esto, a su vez, refleja el hecho de que los países protestantes se desarrollaron económicamente en una etapa anterior, lo que nos lleva de nuevo, por medio de una cadena causal que se extiende a lo largo de varios siglos, a la tesis de la ética protestante.

El gráfico 1.7 esquematiza un proceso de cambio económico y cultural a largo plazo, una de cuyas consecuencias fue el surgimiento de la democracia en Occidente. Pero, tal y como sugiere este gráfico, la relación entre cambio económico y cultural es de una compleja causalidad recíproca, en la cual no sólo los factores culturales se ven influenciados por el cambio económico, sino que también influyen en él. Weber afirmó que el protestantismo calvinista evolucionó gradualmente hacia un sistema de valores que consideraba la acumulación de la riqueza por ella misma (y no como medio para sobrevivir o adquirir lujos) como un signo de gracia divina. Y esto animó a un autocontrol ascético que condujo a la acumulación de riqueza. Esto creó un espíritu empresarial y una acumulación de capital que facilitó la Revolución industrial en los siglos XVIII y XIX, lo que, a su vez, tuvo inmensas consecuencias para el desarrollo económico global en el siglo XX.

Por nuestra parte, sugerimos que la reforma protestante sólo fue un caso que simboliza un fenómeno más general: el hundimiento de las barreras culturales tradicionales contra la modernización económica. Porque, tal y como sugiere la parte superior del gráfico 1.7, un rasgo común de los sistemas de valores tradicionales es que surgen y se adaptan a economías caracterizadas por un cambio tecnológico y un crecimiento económico mínimo. En esta situación la movilidad social es un juego suma cero, lo que crea conflictos y amenazas para el sistema social. Por el contrario, en una sociedad que está experimentando una rápida industrialización y expansión, la movilidad social puede estar muy extendida. En las sociedades agrarias tradicionales el estatus social es hereditario, excepto en el caso de que un individuo o grupo incaute por la fuerza las tierras y el estatus social de otro. Para preservar la paz social prácticamente todas las culturas tradicionales desincentivan la movilidad social hacia arriba y la acumulación de riqueza. Estas culturas realizan una función integradora por el sistema de, por un lado, ofrecer una racionalidad que legitima el orden social establecido y, por otro, inculcar normas sobre el compartir, la caridad y otras obligaciones que ayudan a mitigar la crudeza de una economía de subsistencia.



Nota: Teniendo en cuenta los desfases temporales, el impacto de las naciones industrializadas sirve de equivalente funcional de la reforma protestante en el resto del mundo, si bien el sistema de valores que surge viene determinado por el sistema de valores tradicional que le precede.

GRÁFICO 1.7. Consecuencias a largo plazo del surgimiento de la ética protestante.

Por su misma naturaleza los sistemas de valores tradicionales de la sociedad agraria están adaptados para mantener un equilibrio estable en sociedades en cambio y, por tanto, tienden a desincentivar el cambio social en general y, en concreto, el espíritu empresarial acumulativo. Una de las importantes funciones de la reforma protestante fue el acabar con la primacía del punto de vista del mundo cristiano medieval en una parte significativa de Europa. No sólo logró esto; el surgimiento de la investigación científica había comenzado ya a minar el cosmos antropocéntrico de la tradición cristiana medieval. Así es difícil eludir la conclusión de que el énfasis que Weber puso en el papel del protestantismo capta una parte importante de la realidad. Porque antes de la reforma protestante el sur de Europa estaba económicamente más desarrollado que el norte. En los tres siglos siguientes a la reforma surgió el capitalismo más que nada en las regiones protestantes y entre las minorías protestantes de los países católicos. En la Europa protestante se manifestó a continuación un extraordinario dinamismo, lo que la impulsó muy por delante de la Europa católica. Los modelos de comercio cambiantes, el declive de la producción alimentaria en el sur de Europa y otras variables jugaron su papel en este cambio, pero la evidencia sugiere que los factores culturales también fueron importantes.

Como el capitalismo condujo a la industrialización y, eventualmente, a niveles sin precedentes históricos de prosperidad, la emulación se hizo más y más atractiva y tuvo lugar un incremento de la difusión intercultural. Pero en un grado realmente digno de mención, en las primeras fases, la zona cultural protestante se mostró marcadamente más receptiva a la industrialización y el desarrollo económico que cualquier otra parte del mundo. La Revolución industrial empezó en Inglaterra, alcanzando rápidamente a la predominantemente protestante Escocia y a Gales, dejando intocada a la católica Irlanda, exceptuando la región protestante en torno a Belfast, la industrialización se extendió desde Inglaterra hasta cerca de Francia, pero ahí se estancó, si lo comparamos con su rápida implantación en áreas más distantes y mucho más receptivas como EE UU o Alemania, las cuales muy pronto llegaron a estar más industrializadas que Francia. A principios del siglo XX, la correlación entre protestantismo y desarrollo económico siguió siendo significativamente fuerte. En Europa, las naciones económicamente más dinámicas eran Gran Bretaña, Alemania, Suecia, Dinamarca, Noruega, los Países Bajos y Suiza, todas ellas predominantemente protestantes en esa época. Los únicos países no-protestantes que habían conseguido niveles de desarrollo económico vagamente comparables

eran Bélgica y Francia y las dos se encontraban geográficamente cerca del área original desde la cual se extendió la Revolución industrial y en ambas las minorías protestantes jugaron un papel desproporcionadamente importante en el proceso de desarrollo económico. En el nuevo mundo, los EE UU y Canadá, también habían surgido como sociedades industriales desarrolladas, mientras que virtualmente toda América Latina permaneció intocada por la Revolución industrial. Incluso en el marco de Canadá, la región predominantemente católica se desarrolló de forma mucho más lenta que el resto del país. El desarrollo económico parecía ir unido al protestantismo.

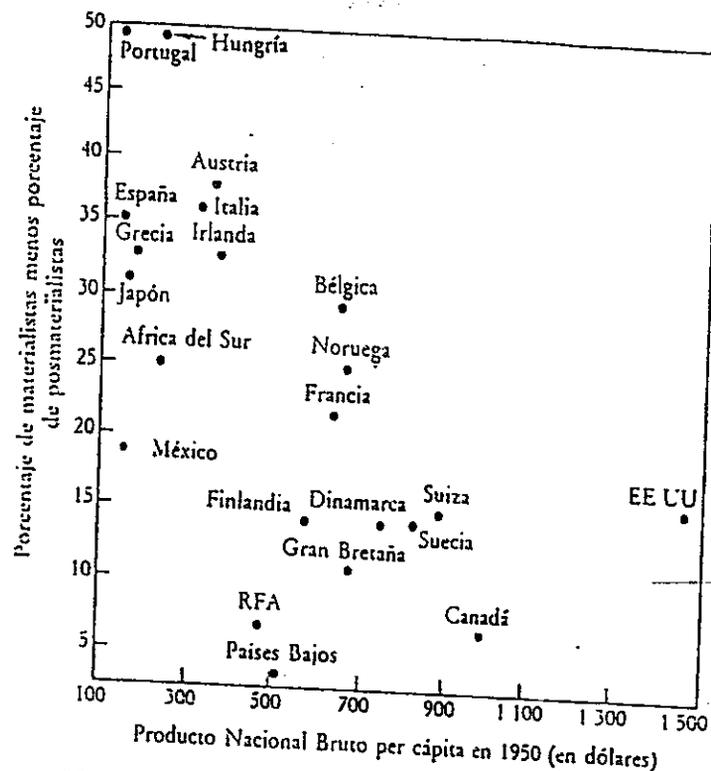
Pero la cultura no es una constante. Es un sistema por medio del cual una sociedad se adapta a su medio ambiente; si se da un medio ambiente cambiante, es probable que la sociedad cambie a largo plazo. Un cambio importante que tuvo lugar fue la secularización de la cultura católica y de otras culturas no-protestantes. En gran parte del mundo, el papel del comerciante y del empresario que realiza beneficios empezó a estar menos estigmatizado. En algunos lugares, el empresario llegó a ser incluso el héroe cultural, tal y como lo había sido el «capitán industrial» en los EE UU a finales del siglo XX.

Durante la segunda mitad del siglo XX empezó a tener lugar en las sociedades industriales más avanzadas un chocante proceso de cambio cultural. La parte baja del gráfico 1.7 ilustra este proceso. Precisamente en aquellas regiones que con anterioridad habían estado más fuertemente influidas por la ética protestante, se empezaron a dejar sentir las consecuencias a largo plazo del desarrollo económico, cuando surgieron generaciones que habían sido educadas en una seguridad y prosperidad económicas sin precedentes y que se caracterizaban cada vez más por la presencia de valores posmaterialistas. Las razones teóricas subyacentes a este proceso de cambio de valores, así como gran cantidad de evidencia, se discutirán con detalle en los capítulos 2 a 5 de este libro.

La tesis materialista/posmaterialista se basa en dos hipótesis clave: 1) Una hipótesis de la escasez que sugiere que las prioridades de un individuo reflejan su medio ambiente socioeconómico, de manera que uno concede un mayor valor subjetivo a aquellas cosas de las que tiene una provisión relativamente escasa. 2) Una hipótesis de socialización según la cual, en gran medida, los valores básicos que uno tiene reflejan las condiciones que prevalecieron durante los años preadultos que uno ha vivido. Unidas, estas dos hipótesis implican que, como resultado de una prosperidad sin precedentes históricos

y de la ausencia de guerras que ha prevalecido en los países occidentales desde 1945, las cohortes de nacimiento más jóvenes ponen menos énfasis en la seguridad física y económica de lo que lo hacen los grupos más viejos, que han experimentado un grado mucho mayor de inseguridad económica. Por el contrario, las cohortes de nacimiento más jóvenes tienden a dar mayor prioridad a las necesidades no-materiales, como el sentido de comunidad y la calidad de vida. Los análisis de cohortes realizados desde 1970 hasta 1987 en seis países occidentales confirman la presencia de diferencias sustanciales en las prioridades sociales básicas de las jóvenes y viejas generaciones. Es más, este análisis presentado en el capítulo 2 demuestra que al haber tenido lugar el reemplazo intergeneracional de la población, se ha dado un giro gradual pero omnipresente en los valores de estas poblaciones, que han pasado de defender prioridades predominantemente materialistas a adoptar metas posmaterialistas. Una de las consecuencias de este giro ha sido un énfasis en disminución sobre el crecimiento económico, junto a un énfasis en incremento sobre la protección del medio ambiente y la preservación de la calidad de vida, si es necesario incluso a costa del crecimiento económico. Los posmaterialistas claramente ponen menos énfasis en el crecimiento económico de lo que lo hacen los que tienen valores materialistas o mixtos. Como veremos en el capítulo 5, ponen menos énfasis en los salarios altos y la seguridad en el empleo que en trabajar con gente que les agrada o realizar un trabajo interesante. Además, los posmaterialistas, desde el punto de vista económico, se mantienen por debajo de lo que podrían lograr, esto es, partiendo del hecho de que provienen de familias más prósperas y han recibido mejor educación, los posmaterialistas tienen ingresos significativamente más bajos que aquellos que defienden valores materialistas. Finalmente, tal y como se demuestra en el capítulo 11, los posmaterialistas dan mayor importancia a proteger el medio ambiente y pueden ser con mucha mayor probabilidad miembros activos de organizaciones ecologistas que los materialistas. Todo esto sugiere que a medida que las sociedades se vayan viendo más influidas por la creciente minoría posmaterialista, tenderán a dar al crecimiento económico una menor prioridad. En los gráficos 1.8 y 1.9 se comprueba este pronóstico a nivel social.

La evidencia que surge de una perspectiva transnacional coincide con la obtenida a nivel individual, apuntando hacia un proceso cultural a largo plazo de retroalimentación negativa, unido al crecimiento económico. Por otro lado, como demuestra el gráfico 1.8, las poblaciones de sociedades relativamente ricas son las que menos pro-

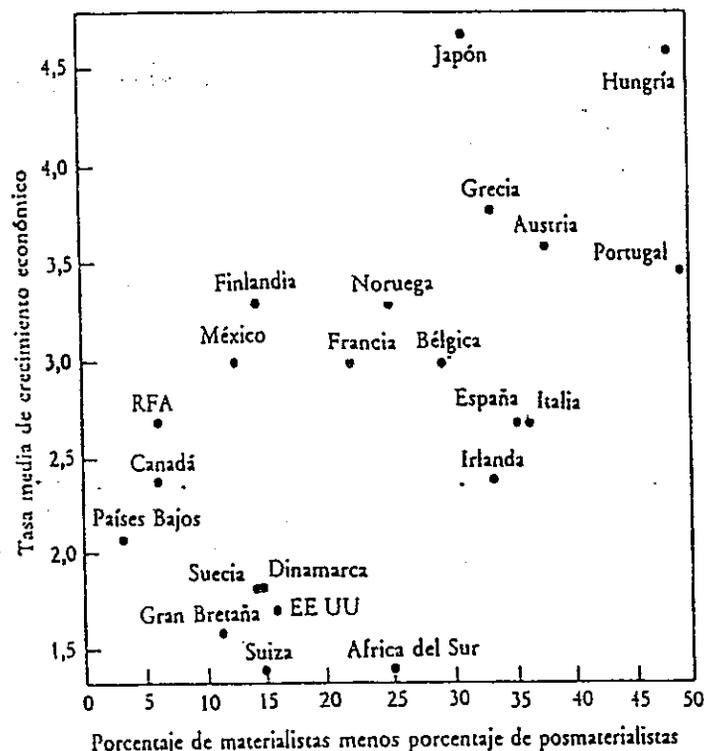


Nota: $r = -0,59$.

Fuentes: Datos sobre prioridades en los valores según la World Values Survey, 1981; Euro-Barómetro 19-25 (1982-1986), y Political Action, 1974. Producto Nacional Bruto per cápita calculado según el U.N. Statistic Yearbook, 1958 (Nueva York, 1959).

GRÁFICO 1.8. Desarrollo económico y el declive de los valores materialistas.

blemente enfatizarán los valores materialistas y más probablemente darán importancia a los posmaterialistas. Puesto que los valores que uno defiende tienden a reflejar las condiciones que prevalecieron durante los años preadultos, admitimos un paréntesis de unos treinta años entre la variable independiente (nivel de desarrollo en 1950) y la variable dependiente (prioridad de valores colectivos entre 1981 y 1986), ya que la edad media de nuestra muestra adulta es de unos cuarenta y cinco años, nuestro indicador económico aprehende las condiciones existentes cuando la media individual era de unos quince años de edad. Hallamos una correlación de $-0,59$ entre el PNB per cápita en 1950 y la proporción de materialistas entre las poblaciones nacionales en los años ochenta. Este resultado no sólo tiene la po-



Nota: $r = -0,54$ (correlación entre las tasas de crecimiento de 1870-1913 y los valores entre 1981-85 = $-0,38$, es decir, los países que son más posmaterialistas hoy tenían tasas de crecimiento relativamente altas entre 1870 y 1913).

Fuentes: Tasas de crecimiento 1965-1984 del *World Development Report*, 1986 (Washington: World Bank, 1986). Tasas de crecimiento entre 1870 y 1913, según Angus Madison, *Economic growth in Japan and the USSR*, Londres, Allen and Unwin, 1969.

GRAFICO 1.9. Valores materialistas y crecimiento económico, 1965-1984.

laridad pronosticada, sino que es aún más fuerte que la correlación obtenida cuando usamos el PNB per cápita en 1980 como variable independiente: el paréntesis temporal que asumimos que existe entre la causa económica y el efecto cultural parece reflejar la realidad.

El gráfico 1.9 es un reflejo del gráfico 1.8. Las sociedades más ricas son las que, probablemente, menos poblaciones materialistas tendrán pero, a su vez, las poblaciones materialistas parecen producir altas tasas de crecimiento económico. O, inversamente, si bien las sociedades ricas parecen más tendentes a producir posmaterialistas, tras un paréntesis temporal apropiado, cuanto más posmaterialistas

listas son las sociedades, más bajas son sus tasas de crecimiento. El resultado a largo plazo es que las altas tasas de crecimiento eventualmente conducen a tasas de crecimiento más bajas. La prosperidad engendra un giro cultural hacia valores posmaterialistas, lo que eventualmente conduce a un énfasis menos intenso sobre el crecimiento económico.

Los datos de nuestras veintidós naciones revelan un síndrome cultural-económico constante: las naciones más ricas y aquellas que tienen sectores terciarios altamente desarrollados son las que más probablemente tendrán democracias largamente establecidas y las poblaciones de estas naciones tienden a mostrar tasas relativamente altas de discusión política, a tener menos valores prioritariamente materialistas y a ser de religión protestante (cfr. Huntington, 1984). Además, estas naciones tienden a tener poblaciones caracterizadas por altos niveles de satisfacción vital y de confianza interpersonal, bajos niveles de apoyo al cambio social revolucionario, altos niveles de satisfacción con el modo en que funciona la democracia y altas tasas de discusión política. Por el contrario, las naciones menos ricas, democráticas y protestantes, tienden a estar caracterizadas por culturas políticas que muestran bajos niveles de satisfacción y confianza, altos niveles de apoyo al cambio social revolucionario y bajas tasas de discusión política. El síndrome es significativamente amplio y coherente, combinando una cultura política distintiva con diferencias a largo plazo en el desarrollo económico, el cual a su vez está unido a la ética protestante.

Pero la ética protestante no parece desenmarañar el problema, porque la ligazón entre protestantismo y logro económico es algo que pertenece al pasado. Mientras que el síndrome de la ética protestante estaba fuertemente relacionado con niveles de alto crecimiento económico entre 1870 y 1931 (el período más antiguo del que tenemos datos), esta correlación se debilita y luego se vuelve fuertemente negativa a medida que avanzamos hacia períodos históricos más recientes.

Entre aquellos países de los que tenemos datos históricos a largo plazo, aquellos que tenían tasas de crecimiento relativamente altas hace un siglo, tienden a tener tasas de crecimiento relativamente bajas hoy en día. El cuadro 1.3 ilustra este fenómeno. Entre 1870 y 1913 casi todos los países protestantes tenían tasas de crecimiento más altas que las de casi todos los países católicos. Lo cierto es que nuestro cuadro subestima la medida en la que esto fue así, ya que los pocos países católicos de los que tenemos datos históricos son precisamente aquellos que se hallaban más desarrollados en el siglo

CUADRO 1.3. Tasas de crecimiento económico en los países protestantes comparados con los católicos y Japón, 1870-1984.

Clasificación	1870-1913	1913-1938	1949-1963	1965-1984
1. EE UU (P)	Japón (B)	Japón (B)	Japón (B)	
2. Canadá (P)	Noruega (P)	RFA (P)	Noruega (P)	
3. Dinamarca (P)	P. Bajos (P)	Italia (C)	Francia (C)	
4. Suecia (P)	EE UU (P)	Francia (C)	Bélgica (C)	
5. Alemania (P)	Suiza (P)	Suiza (P)	Italia (C)	
6. Bélgica (C)	Dinamarca (P)	P. Bajos (P)	RFA (P)	
7. Suiza (P)	Suecia (P)	Canadá (P)	Canadá (P)	
8. Japón (B)	Italia (C)	Dinamarca (P)	P. Bajos (P)	
9. Noruega (P)	Canadá (P)	Noruega (P)	Dinamarca (P)	
10. R. Unido (P)	Alemania (P)	Suecia (P)	Suecia (P)	
11. P. Bajos (P)	R. Unido (P)	EE UU (P)	EE UU (P)	
12. Francia (C)	Francia (C)	Bélgica (C)	R. Unido (P)	
13. Italia (C)	Bélgica (C)	R. Unido (P)	Suiza (P)	
Tasa media de crecimiento económico en países protestantes como porcentaje de la tasa media de crecimiento económico en los países católicos	152 %	120 %	98 %	72 %

Nota: (P) = Países en los que la mayoría de la población era protestante en 1900.

(C) = Países que contaban con una mayoría católica romana en 1900.

(B) = Mayoría budista en 1900.

Fuentes: Para los datos que afectan al período que va desde 1870 hasta 1965 se ha utilizado A. Madison, *Economic growth in Japan and the USSR*, Londres, Allen and Unwin, 1969, pp. 148-149. Por lo que respecta a los datos que afectan al período comprendido entre 1965 y 1984, se ha utilizado el *World Development Report*, 1986, Washington DC, World Bank, 1986.

XIX. Los países protestantes seguían teniendo economía más dinámica en los años de entreguerras. Pero en las últimas décadas la situación ha cambiado. Entre 1965 y 1984, los países católicos de nuestra muestra tenían tasas de crecimiento más altas que la mayoría de los protestantes. En el marco de los EE UU, en una fecha tan reciente como 1958, católicos y protestantes manifestaron valores diferentes en lo que respecta a los diversos aspectos de la vida económica y familiar (Lenski, 1963), pero estas diferencias han ido desapareciendo (Alwin, 1986).

Esto refleja en parte el hecho de que es más fácil conseguir altas tasas de crecimiento para un país pobre que para uno rico. Importando tecnología que ya ha sido probada en países más desarrollados, uno puede ponerse rápidamente al día. Pero desde una perspectiva global, esto sólo es parte de la historia, porque hay muchas

naciones pobres que no muestran un rápido crecimiento económico, mientras que otras (como las del este de Asia) han estado creciendo de manera extraordinaria. Lo cierto es que algunas sociedades son más perceptivas al desarrollo económico que otras. Por el contrario, algunas naciones ricas (como Japón) siguen desarrollándose de un modo relativamente rápido, incluso aunque ya no puedan apoyarse en tecnología importada, y estén desarrollando cada vez más la suya propia.

En tiempos, el alto crecimiento económico fue un fenómeno casi exclusivamente protestante. Hoy en día es algo de alcance global que se encuentra menos probablemente en las naciones protestantes que en cualquier otro sitio. Esto no quiere decir que la cultura cívica que surgió en estas naciones vaya a desaparecer. Por el contrario, estos países aún siguen enriqueciéndose y, en conjunto, la satisfacción vital y política, así como la confianza, se han ido incrementando gradualmente en los últimos años. El surgimiento de la democracia es demasiado complejo como para que se puedan hacer pronósticos fáciles. Pero la evidencia nos permite mostrar un cauto optimismo: el síndrome que unió al protestantismo con la riqueza y la democracia parece haberse vuelto algo menos exclusivamente protestante porque está impregnando otras regiones del mundo.

Pero aunque esto sea así, su difusión probablemente irá determinada por influencias culturales parecidas a las que la ética protestante tuvo en una época anterior; la cultura es variable, no constante. Por tanto, induciría a error el hablar de las características de cualquier zona cultural dada, tal como la Europa protestante, o el área cultural confuciana, a no ser que se aclare antes que uno se refiere a sus atributos en un momento determinado de la historia. No obstante, teniendo en cuenta esta restricción, parece claro que estas tradiciones culturales tienen un carácter distintivo y coherente que puede tener importantes consecuencias sociales y económicas. Prácticamente todos los sistemas de valores tradicionales tienden a desincentivar las aspiraciones a la movilidad social ascendente, mientras que enfatizan la cohesión social y la estabilidad. En el mundo medieval, la movilidad social ascendente (no conseguida por medio de las armas) sólo era posible gracias a una estrecha vía institucionalizada, el sacerdocio que, al menos normativamente, requería de castidad y pobreza. Además, el uso productivo del capital fue estigmatizado como usurario y prohibido. La reforma protestante secularizó a los portadores de la cultura, permitiendo casarse a los sacerdotes y tomar a su cargo obligaciones mundanas. Amplió la alfabetización haciendo que la literatura sagrada fuera asequible en las lenguas vernáculas y, even-

tualmente, removió el estigma que pesaba sobre la acumulación económica.

El sistema confuciano era prácticamente único entre las culturas tradicionales, ya que institucionalizó un canal socialmente aceptado e incluso honrado que permitía la movilidad social ascendente, basado en el logro individual no-violento, más que en la adscripción. Pasando una serie de difíciles exámenes académicos, que en principio estaban abiertos a cualquier varón joven prometedor, uno podía conseguir poder, estatus y riqueza como funcionario del gobierno. Por tanto, en el siglo XVII, un científico social de Marte podría haber clasificado el este de Asia con su tradición confuciana como aquella región del mundo culturalmente más tendente al desarrollo económico. Si bien estrechamente circunscrita, la movilidad social por medio del logro individual se aceptó hasta un punto prácticamente desconocido en cualquier otro lugar. La educación y no la fuerza de las armas era el principal medio de ascenso social y una orientación secular promovió, relativamente, el logro tecnológico y mundano. Y lo cierto es que, en esta época, China estaba económica, tecnológica y políticamente más avanzada que cualquier otra región del mundo.

La reforma protestante llevó consigo profundos cambios culturales y eventualmente una explosión del desarrollo económico y tecnológico en la Europa protestante, que no sólo la colocó a la cabeza de la Europa católica, sino que le dio asimismo el liderazgo sobre el este de Asia. En el siglo XIX, los estados industrializados de Europa y América del Norte habían conseguido un grado de superioridad tecnológica y militar que les permitió conquistar los imperios chino y japonés a su voluntad. Sus sistemas políticos y culturales tradicionales empezaban a desmoronarse.

Si bien Japón permaneció aislado de todo contacto con Occidente mucho más tiempo que China, la rapidez de la reacción de Japón ante la incursión occidental, una vez que ésta tuvo lugar, fue increíble. Esto puede reflejar en parte el hecho de que la sociedad japonesa tenía una larga tradición de importar conocimiento de Ultramar. Fue relativamente fácil sustituir el modelo chino por uno occidental. Los chinos, por el contrario, habían considerado durante siglos que su sociedad era el centro del mundo y que debía ser emulada por las culturas menos civilizadas que la rodeaban; es más, la elite burocrática japonesa, aunque muy influenciada por el modelo confuciano, se reclutaba de entre una clase de guerreros que aún retenía elementos de su *ethos* (carácter) militar. Este hecho parece significativo.

Porque mientras que la superioridad cultural es difícil de demostrar, la superioridad militar puede probarse decisivamente en una

sola batalla. El hecho de que el Comodoro Perry poseyera una superioridad militar incontestable fue suficiente para convencer a una sección de los samuraj japoneses de que, a fin de preservar su máspreciado valor, el honor militar, era esencial adoptar la tecnología militar e industrial occidental. Por otro lado, la elite intelectual china prefirió rendirse como caballeros antes que rebajarse al nivel de los bárbaros. La confrontación inicial del Japón con la superioridad militar occidental tuvo lugar en 1854. Se apoderó del poder político una elite modernizadora en 1868. La rapidez con la que se persiguió la modernización fue asombrosa. Ya durante el período que va de 1870 a 1813, el Japón se situó en el octavo lugar de las tasas de crecimiento económico entre las trece naciones que se muestran en el cuadro 1.3. En cada uno de los tres períodos subsiguientes Japón ocupó el primer lugar. En 1894, había obtenido la superioridad militar sobre China, derrotándola en una breve guerra. En 1904-1905 derrotó a Rusia en la guerra ruso-japonesa y entró en el escenario mundial como un poder importante.

El Japón no se encontraba geográficamente cerca de las áreas nucleares de la industrialización (un factor que normalmente conduce a la difusión de la innovación). Y tampoco se veía favorecido con una abundancia inusual de recursos naturales: de hecho, casi no contaba con ellos. No obstante, la sociedad japonesa fue notablemente receptiva a la modernización económica. Sospechamos que la tradición cultural confuciana, una vez que su rigidez tradicional había sido destruida por el impacto de Occidente, fue un elemento importante en este proceso. A pesar de que las ventajas de la industrialización se reconocieran antes por las elites japonesas, toda la zona cultural confuciana parece relativamente receptiva a la modernización económica. El cuadro 1.2A del apéndice 1 ilustra este punto ofreciendo datos sobre tasas de crecimiento recientes de un número mucho mayor de naciones que las que se tratan en el cuadro 1.3.

Ya entre 1950 y 1965, de entre las sesenta y seis naciones de las que tenemos datos, no sólo Japón, también Taiwan y Corea del Sur (las tres modeladas por la tradición confuciana) se colocaron entre los primeros diez puestos de crecimiento económico. Sólo dos naciones protestantes estaban entre estos primeros diez puestos, en comparación con cuatro países católicos. China, la más grande de las naciones confuciano-budistas que siguió ocupando lugares relativamente bajos, estaba saliendo de una guerra civil al principio de ese período y aún se estaba recobrando del caos del Gran Salto Adelante al final de éste. No disponemos de datos de Hong Kong

ni de Singapur (ambos poblados fundamentalmente por chinos). Durante el período de 1965 y 1984, cinco de las diez naciones del mundo que más rápidamente crecieron fueron países modelados por tradiciones confucianas y budistas: Singapur, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Japón. China quedó en el lugar decimotercero. Además, tres países de entre los veinte primeros, Malasia, Tailandia e Indonesia, tenían minorías chinas muy significativas, que jugaron papeles económicos desproporcionadamente importantes. Sabemos también que los inmigrantes del este asiático han conseguido tasas de éxito económico muy altas en todo el sudeste de Asia, los EE UU, Canadá y Europa occidental. Es difícil evitar llegar a la conclusión de que la tradición cultural confuciana conduce hoy al éxito económico. Pero no sería realista pensar que estas tendencias son indelebiles. En nuestra tesis más amplia se sugiere que el intenso énfasis sobre el éxito económico que se encuentra hoy entre gentes educadas en la tradición confuciana, sólo pudo surgir cuando se rompió la orientación estática de la sociedad tradicional. Florece mejor en una economía de libre mercado tal y como demuestra la comparación entre Corea del Norte y del Sur y probablemente desaparecerá de forma gradual cuando las futuras generaciones hayan sido educadas con altos niveles de seguridad económica. No obstante, por lo pronto, puede ser un factor clave para la economía mundial.

Los altos niveles de desarrollo económico no conllevan automáticamente crecimiento económico bajo. Entre las 147 naciones de las cuales Taylor y Jodice (1982) ofrecen datos, la correlación entre el nivel absoluto de PNB per cápita y el crecimiento económico es positiva y no negativa de 1960 a 1975. Las naciones muy ricas muestran tasas de crecimiento económico por debajo de la media, pero esto parece reflejar más bien cambios culturales que económicos. Entre las veintidós naciones de las que tenemos indicadores tanto económicos como culturales, los niveles de desarrollo económico relativamente altos están negativamente correlacionados con las tasas de crecimiento económico entre 1965 y 1984 ($r = -0,22$). Pero la relación entre crecimiento económico y prioridades valorativas posmaterialistas en estas poblaciones es mucho mayor ($r = -0,54$). En un análisis de regresión múltiple, la correlación parcial entre tasa de crecimiento y PNB per cápita, baja hasta $-0,13$ (lo que no es estadísticamente significativo), mientras que la correlación parcial entre tasa de crecimiento y valores posmaterialistas permanece en un $-0,52$ (significativo al nivel 0,02). El desarrollo económico desempeña un papel crucial en el surgimiento de los valores posmaterialistas, de modo que, indirectamente, los factores económicos son importantes.

Pero su impacto directo sobre el crecimiento económico parece modesto, aparentemente el desarrollo económico conduce a un crecimiento económico más lento sólo en la medida en que comporta un cambio cultural.

CONCLUSION

Tanto el análisis social como la política social serían mucho más simples de realizar si la gente de diferentes culturas fueran robots intercambiables que reaccionaran uniformemente ante determinadas situaciones. Pero como gran cantidad de evidencia indica, esto no es así. La gente de sociedades dadas tiende a caracterizarse por atributos culturales relativamente estables que pueden tener consecuencias políticas y económicas cruciales. Si esto es así, una política social efectiva sería mejor servida, aprendiendo sobre estas diferencias y sobre cómo varían interculturalmente a través del tiempo, que pretendiendo que no existen.

Los modelos de elección racional son uno de los instrumentos más prometedores de los que disponemos en el análisis político. Aplicados como hasta ahora, analizan eficazmente las fluctuaciones a corto plazo dentro de un determinado sistema, tomando los factores culturales e institucionales como constantes. Pero estos factores no son constantes ni transnacionalmente, ni en el tiempo y los modelos actuales no pueden captar los cambios a largo plazo en las metas básicas y en la naturaleza de un determinado sistema. Uno de los debates centrales en el campo de la economía parece reflejar este hecho. Cuando se halló que el apoyo político respondía a fluctuaciones económicas, se dio por sentado que esto reflejaba el autointerés económico entre el electorado. Investigaciones posteriores ponen esta interpretación en tela de juicio. La relación entre economía y política parece estar conformada en gran medida por preocupaciones sociotrópicas. El modelo clásico de la conducta económicamente determinada influye mucho sobre las ideas de los analistas sociales, probablemente porque, a lo largo de la mayor parte de la historia de la sociedad industrial, brindó una descripción bastante exacta de la conducta humana. En las últimas décadas, el papel cada vez más importante de las preocupaciones posmaterialistas puede haber ayudado a dar una relevancia cada vez mayor a preocupaciones sociotrópicas, particularmente entre los segmentos políticamente más conscientes del electorado.

La investigación en política económica ha demostrado convin-

centemente que los cambios económicos a corto plazo tienen consecuencias significativas. Pero las consecuencias a largo plazo del cambio económico apenas se han empezado a analizar de modo similar, aunque pueden ser al menos igual de importantes. La evidencia aquí representada indica que el seguimiento y la viabilidad de la democracia de masas se halla íntimamente relacionada con desarrollo económico y que el resultado es contingente, dependiendo de cambios culturales específicos. Si bien es casi imposible que exista la democracia de masas sin un cierto nivel de desarrollo económico, éste por sí mismo no crea democracia. A no ser que tengan lugar cambios específicos en la estructura cultural y social, el resultado puede no ser una democracia, sino cualquiera de las variantes alternativas que se dan desde Libia hasta la Unión Soviética. Una gran cantidad de evidencia transnacional indica que existen diferencias culturales duraderas. Si bien estas diferencias pueden estar relacionadas con el nivel económico de una nación determinada, son relativamente independientes de cambios económicos a corto plazo. Estos factores culturales tienen una importante influencia sobre la perdurabilidad de la democracia, lo que parece deberse a una interrelación compleja entre factores económicos, culturales e institucionales. El dejar de lado cualquiera de estos componentes puede comprometer su supervivencia.

Finalmente, parece que el desarrollo económico mismo se ve influido por variables culturales. En el breve análisis que hemos hecho de esto, hemos utilizado un indicador de valores materialistas/posmaterialistas del que sólo disponemos hace dos décadas; y otro indicador, la tradición religiosa o filosófica predominante en una sociedad dada que, si bien se remonta a siglos, ha sido un indicador sumamente simplificado de los modos de ver el mundo prevalecientes en un determinado tiempo y lugar. Evidentemente se requerirá de más investigación antes de poder llegar a conclusiones definitivas. Pero la evidencia de que disponemos tiende a confirmar la idea de Weber de que la cultura no es únicamente consecuencia de la economía, sino que puede modelar la naturaleza básica de la vida política y económica.

2. EL SURGIMIENTO DE LOS VALORES POSMATERIALISTAS

INTRODUCCION

Un proceso intergeneracional de cambio de valores está transformando gradualmente la política y las normas culturales de las sociedades industriales avanzadas. Se está pasando de la prioridad de valores materialistas a la de los posmaterialistas, lo que, entre otras cosas, ha supuesto una traslación del centro de atención hacia nuevos temas políticos y ha producido un considerable impulso de los nuevos movimientos sociales. En la misma línea, las nuevas prioridades han dividido a los partidos políticos existentes y han hecho surgir otros, al tiempo que se producía una alteración en los criterios a través de los cuales las poblaciones occidentales evaluaban su sensación subjetiva de bienestar. Además, el surgimiento del posmaterialismo parece ser sólo un aspecto de un proceso de cambio cultural aún más amplio que está recreando y transformando las orientaciones religiosas, los papeles y costumbres sexuales y las normas culturales de la sociedad occidental.

En este capítulo presentaremos evidencia empírica sobre estas nuevas tendencias. Empezaremos repasando los datos que, desde 1970 a 1987, atañen al cambio de valores materialistas/posmaterialistas. En capítulos subsiguientes demostraremos que este giro en los valores forma parte de un síndrome de cambio intergeneracional más amplio según el cual el énfasis reciente en la calidad de vida y la autoexpresión viene acompañado de un énfasis decreciente en las normas políticas, sociales, morales y religiosas tradicionales.

En 1970 sugerimos la hipótesis de que las prioridades valorativas básicas de las poblaciones occidentales se habían transformado desde el materialismo hacia el posmaterialismo, desde la prioridad de la seguridad física hacia un mayor énfasis en la autoexpresión, el sentimiento de pertenencia a la comunidad y la calidad de vida. Este cambio parecía deberse a los niveles sin precedentes de seguridad económica y física que prevalecieron durante la era de la posguerra (Inglehart, 1978). Tras esta primera exploración, la hipótesis del cam-