

Ideología económica: una comparación entre naciones hispánicas y anglosajonas*

CARLOS NEWLAND**

Revista Cultura Económica
Año XXXIV • N° 92
Diciembre 2016: 7-20

Resumen: Este trabajo se propone contrastar la ideología económica presente en la población de países de origen colonial británico respecto a la existente en naciones hispanoamericanas. A tal efecto se ha utilizado el *World Values Survey*, una encuesta internacional que permite esbozar algunas características de la mentalidad económica. La encuesta recoge en su cuestionario algunas preguntas que reflejan la existencia o no de una visión pro capitalista, la que se define como una actitud favorable a la libertad económica, a la competencia interna y externa, a la iniciativa y gestión empresarial privada y al mercado como generador de riqueza. Para representar a Hispanoamérica se ha seleccionado a Argentina, Chile, México, Perú y Uruguay. Los valores que brinda la encuesta para la región se contrastan con los de Estados Unidos, Nueva Zelanda y Australia. De la información comparada puede concluirse que en los países anglosajones existe una mayor aceptación y valoración de la economía de mercado que la que se encuentra en Iberoamérica. Esta diferencia o brecha ha aumentado en los tres primeros lustros del nuevo milenio.

Palabras clave: *ideología económica – capitalismo – cultura anglosajona – cultura hispánica*

Economic Ideology: a Comparison between Hispanic and Anglo-Saxon Nations

Abstract: *This paper seeks to compare and contrast the economy's perception within Hispanic American countries and Commonwealth nations. The World Values Survey, represents the ground base of the work that shows the main features of economic mentality. The survey's questionnaire reveals whether there is a pro-capitalist or anti-capitalist perception, which is defined as a favorable attitude towards economic freedom, internal and external competition, initiative and private business management and the concept of market as a wealth creator. Argentina, Chile, Mexico, Peru and Uruguay have been selected to represent Latin America, and the results are compared to the survey's outcomes in United States, New Zealand and Australia. The collected information allows the author to conclude that Anglo-Saxon countries show a greater acceptance and appreciation of market economy than its perception in Latin America, a phenomenon that seems to have increased even more in the first three decades of the new millennium.*

Keywords: *Economic Ideology – Capitalism – Anglo-Saxon Culture – Hispanic Culture*

I. Introducción

La correspondencia entre el paradigma que una sociedad tiene sobre el funcionamiento de la economía en relación a su prosperidad ha generado atención en las últimas décadas.

Michael Porter ha sido quizás quien más categóricamente ha formulado la cuestión. Para lograr un crecimiento sostenido, señala la necesidad de que exista en la población un arquetipo de productividad que incluya una comprensión de los factores que afectan el desempeño eficiente

* Agradecimientos: Agradezco los comentarios recibidos de Alberto Bisso, Alejandro Gómez, Carlos Hoevel, Ludovico Videla, Fernando Rocchi, Alejandra Salinas, Lionel Barbagallo y Martín Cuesta. Carla Newland colaboró en la confección de los cuadros.

** ESEADE - newland@eseade.edu.ar

de la economía: entre ellos el marco competitivo, la apertura a la globalización y el comercio internacional, el impacto favorable del mercado sobre la mayor parte de la sociedad —no suma cero— y lo pernicioso del favoritismo gubernamental. Porter (2000) opina que la ausencia de este paradigma hace posible que se difunda una visión explicativa de la prosperidad que termina siendo favorable a la existencia de beneficios no competitivos, como aquellos generados por las políticas proteccionistas de sustitución de importaciones. Ahora bien, el paradigma óptimo no debe estar presente únicamente en las clases dirigentes, sino también en toda la sociedad, incluyendo la clase obrera. En caso contrario, ciertas reformas que alienten la productividad serán resistidas o eventualmente anuladas por los representantes políticos. En la misma línea, Phelps (2006) entiende que las instituciones existentes en un país determinado son “*proxies*” de la cultura prevalente, y por ende un cambio en las instituciones será frágil si las creencias sociales y económicas se mantienen inalteradas. Por supuesto, las instituciones son resultado no sólo de ideología, sino también de grupos de presión que logran su creación o modificación. Sin embargo, parece difícil que instituciones que no reflejan la mentalidad de una parte significativa de la población puedan mantenerse en el largo plazo.

Desde una perspectiva histórica, McCloskey (2011) también otorga gran relevancia al impacto de la ideología popular sobre la economía. Un cambio en la “retórica” se habría producido en Holanda e Inglaterra en los siglos XVII y XVIII respectivamente, a favor de la burguesía y lo que representaba: la iniciativa empresarial, el bienestar económico y el comercio. Los nuevos valores aceptados por estas sociedades tuvieron fuertes consecuencias sobre el crecimiento al encauzar y canalizar la energía y el ingenio humano hacia la producción, al tiempo que se generaba un marco institucional apropiado para el uso eficiente de los recursos. El pensador argentino del siglo XIX Juan Bautista Alberdi, una de las más importantes figuras intelectuales hispano-americanas de su época, indicaba que una de las mayores deficiencias presentes en la cultura local era la falta de comprensión de que la

prosperidad era causada por el despliegue de la sociedad civil, cuyo actor económico más importante era el empresario. Pero en la región, los hombres de negocios no eran modelos ponderados en monumentos, obras históricas u odas poéticas, cuyos destinatarios eran más bien los políticos y militares, a quienes consideraba posibles destructores de riqueza¹.

Una visión compatible con la del argentino ha sido planteada por el chileno Claudio Veliz en *La tradición centralista de América Latina* (1984), donde contrapone las prácticas e instituciones de los países noroccidentales (anglosajones) con aquellos existentes en las naciones ibero-americanas. En estas últimas persistiría una tradición centralista, estatista y burocratizante originada y transferida por España a sus colonias. En cambio, en los países anglosajones como Estados Unidos, Nueva Zelanda y Australia se afincaría una realidad más proclive al desarrollo individual, al cambio y la toma de riesgo. Veliz marca que luego de la independencia existió en América Latina un momento más liberal, en un siglo en que se rechazó la herencia colonial hispánica. Sin embargo, persistiría un centralismo y un dirigismo latente que haría irrupción después de 1929, encarnado en gobiernos militares o populistas, que en lo económico implicaban una presencia más activa del Estado y un elevado proteccionismo. Veliz termina argumentando que la tradición centralista persiste en la región y que las apariciones de gobiernos más liberales tienden a ser transitorias y, con el tiempo, se produce un retorno a políticas más intervencionistas².

Un esquema similar ha sido presentado por Wiarda (1978) para quien la España imperial se caracterizaba por contener en lo político una estructura jerárquica, autoritaria y corporativista y en lo económico una concepción mercantilista, patrimonialista y estatista. Estos elementos serían transmitidos, asimilados y adoptados por sus colonias americanas, persistiendo en su cultura luego de la independencia. Wiarda encuentra que la ideología corporativista continua fuertemente arraigada en la región, donde se constituye como la mentalidad dominante, contagiando a gobernantes y políticas públicas. Mientras que el liberalismo individualista es repudiado, el

Estado crece en su tamaño tomando un rol autoritario e integral, a la vez que intenta regular la interacción entre las diversas corporaciones, como los sindicatos, la iglesia, los militares o las asociaciones patronales³.

Aquí se propone contrastar la ideología económica de algunos países de origen colonial británico respecto a otros hispanoamericanos, específicamente en cuanto a su visión ante el paradigma económico. Para representar a Hispanoamérica se ha seleccionado a Argentina, Chile, México, Perú y Uruguay. Los valores obtenidos para la región se contrastan con los de Estados Unidos, Nueva Zelanda y Australia⁴. Finalmente se extiende el análisis, con datos más limitados, a los países que fueron las metrópolis imperiales, España y Gran Bretaña, para observar si allí se encuentran similitudes o diferencias con la mentalidad de los integrantes de sus antiguas colonias. La información que nutre la investigación se ha tomado del *World Values Survey*, una encuesta internacional que permite un acercamiento al conocimiento de la ideología económica existente en numerosos países. Dicha encuesta recoge en su cuestionario múltiples cuestiones pertinentes, incluyendo preguntas que reflejan la existencia o no de una mentalidad pro-capitalista, la que puede definirse como una actitud favorable a la libertad económica, a la competencia, a la iniciativa y gestión empresarial privada y al mercado como generador de riqueza (Czegledi, 2014). Al concentrarse en la ideología económica, este trabajo se diferencia de muchos otros que, a la manera de Max Weber, utilizan la misma base de datos con el objetivo de intentar evaluar el impacto de actitudes y hábitos de comportamiento sobre el desempeño económico⁵.

Aunque no es el objeto de este artículo medir el efecto que puede esperarse tenga una cierta ideología sobre el desempeño material de un país, puede sugerirse que una mentalidad más liberal, pro-mercado o pro-capitalista generará algunas de las condiciones apropiadas para el desarrollo económico, como una legislación laboral o industrial que promueva la productividad, una menor cantidad de subsidios y distorsiones de precios que afecten la eficiencia, una mayor integración comercial internacional que promueva la competitividad interna y una menor intervención

ineficaz de los gobiernos como productores de bienes y servicios. Por supuesto, establecer una causalidad es sumamente complejo por la cantidad de otras variables que están en juego, con lo cual sólo se pueden destacar ciertas correlaciones que parecerían confirmar una correspondencia positiva entre una mentalidad más “capitalista” —que parece caracterizar a los países anglosajones— y su éxito económico. Una comparación del ingreso per cápita muestra que las naciones anglosajonas presentan claramente niveles más elevados. En promedio y para el lapso 2011-2015 el PBI por habitante fue 340% superior al promedio encontrado para los países hispanoamericanos incluidos en este trabajo⁶. Si en lugar del ingreso se consideran los diversos factores que afectan la prosperidad, puede consultarse el “Ranking de Competitividad Global” del *World Economic Forum* y en especial el rubro “eficiencia de mercado en la producción de bienes”, que incorpora variables que hacen a la facilidad de abrir un negocio, la apertura al comercio internacional y el marco institucional favorable a la competencia. Otra vez, los países anglosajones aparecen en puestos elevados en el ranking (Nueva Zelanda N°8., EE.UU. N°16, Australia N°27, para 2015-2016), mientras que los países latinoamericanos se encuentran en puestos más alejados (Chile N°40, Uruguay N° 59, Perú N° 60, México N° 82 y Argentina N°138) (AA.VV., 2016, disponible en línea). Finalmente, puede incorporarse al análisis el “*Ease of Doing Business Index*” preparado por el Banco Mundial que expresa cuán amigable es un país en sus regulaciones relacionadas con el desarrollo de los negocios. Otra vez no es sorprendente que los mejores valores para el periodo 2011-2015 corresponden a los países anglosajones, mientras que para Hispanoamérica las magnitudes son sensiblemente mayores⁷.

II. La Muestra

El *World Values Survey* es una encuesta que se realiza periódicamente para un conjunto grande de países del mundo. Su cuestionario abarca un abanico amplio de preguntas sobre una multiplicidad de temas. El año de realización, las preguntas formuladas y la cantidad de encuestados varía en cada país. En el cuadro A se

brinda información sobre los sondeos nacionales aquí utilizados, que se han seleccionado luego de descartar los casos en que no se podía

desglosar adecuadamente la información o cuando la información era escasa para alguna de las categorías.

Cuadro A: WORLD VALUES SURVEY

Las encuestas utilizadas y cantidad de entrevistados

País	Año encuesta Ronda 1995-1998	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	1995	1079	123	97	206
Chile	1996	1000	74	76	377
México	1996	1510	98	158	436
Perú	1996	1211	34	184	438
Uruguay	1996	1000	68	87	516
Australia	1995	2048	260	392	649
Nueva Zelanda	1998	1201	182	243	271
Estados Unidos	1995	1542	155	311	526
España	1995	1088			
Gran Bretaña	1998	1040			
	Ronda 2005-2009				
Argentina	2006	1002	35	58	464
Chile	2006	1000	15	77	606
México	2005	1560	113	145	335
Perú	2006	1073			
Uruguay	2006	1000	35	43	217
Australia	2005	1421	234	254	376
Nueva Zelanda	2004	954	186	213	203
Estados Unidos	2006	1249	111	150	147
España	2007	1200			
Gran Bretaña	2005	1156			

En este trabajo se utilizan los datos generados por dos Rondas/Encuestas (1995-1998 y 2004-2009) por presentar información relativamente completa en relación con el objetivo propuesto. Dentro de las categorías ocupacionales en que se pueden desglosar los resultados, se han seleccionado a los empresarios⁸, a los profesionales universitarios y a los obreros manuales⁹. Ello permite conocer mejor y contrastar las diferencias de opinión entre estratos laborales. Los porcentajes reportados

incluyen únicamente a aquellos que respondieron positivamente —es decir se eliminaron las no respuestas o aquellas que expresaban ignorancia sobre la cuestión. En el caso en que se dieron opciones de intensidad a los entrevistados —normalmente diez grados o niveles—, se ha contrastado aquellos que optaron por las cinco categorías superiores, respecto de aquellos que seleccionaron las cinco inferiores. En los reportes presentados en este trabajo, las temáticas se han estilizado y presentado como categorías

positivas, de modo de hacer más comparables los resultados. Las preguntas en su formato original se incluyen en el apéndice. Finalmente, debe advertirse que los resultados presentados de manera segmentada deben ser analizados en su coherencia conjunta y sin un énfasis demasiado grande en su segmentación, dada la escasez de respuestas correspondientes a algunas de las categorías presentadas.

III. La mentalidad pro-mercado

La ideología económica se ha dividido en tres componentes, resultantes de un ordenamiento de las preguntas realizadas. La primera categoría incluye cuestiones relacionadas con el tipo e intensidad de la iniciativa empresarial privada deseada, en contraste con una gestión empresarial gubernamental. La segunda trata sobre las virtudes de la economía de mercado, en particular el efecto positivo de la competencia, sobre el hecho de que la retribución se relacione con la productividad, y el hecho de que los beneficios generados por el intercambio beneficien a amplios sectores sociales. La tercera temática abarca la opinión sobre la conveniencia del comercio internacional y la igualdad de trato para los trabajadores inmigrantes. De este modo, se observa que las preguntas consideradas abarcan una gama de cuestiones que, presentes en un individuo, pueden presentar a “brocha

gorda” una cosmovisión favorable o desfavorable respecto del sistema capitalista. Desde el punto de vista del autor, dos temáticas fundamentales no han podido tratarse por no estar en el menú de preguntas realizadas, la opinión sobre el sistema financiero y la valoración de la estabilidad monetaria. A continuación se desarrollan los resultados obtenidos en cada una de estas categorías, contrastando los valores de los países de raíz hispánica respecto de los anglosajones.

1. El papel de la gestión privada y el rol del gobierno

La primera cuestión analizada fue si las empresas privadas debían ser gestionadas directamente por sus dueños —valor utilizado— o bien por el gobierno, o por —o con— los empleados. Se tomó como valor positivo a aquellos que consideraban que los propietarios eran los responsables únicos de la gestión de las empresas. En un sistema capitalista, el empresario es el principal gestor de sus organizaciones, encargado de obtener los recursos necesarios para la producción y de asumir el riesgo. Un valor bajo implica la percepción de que la responsabilidad empresarial debe ser compartida con los empleados o bien asumida por el Estado.

Un primer paneo de los promedios obtenidos muestra que en todos los países hay una porción

Cuadro B: GESTIÓN PROPIETARIOS (v87 95-99)

Las empresas deben ser administradas por sus dueños

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	31,8	35	34,5	25,9
Chile	42,3	28,5	20,4	20,4
México	43,1	57,1	45,6	34,2
Perú	31,5	45,4	37,1	29,9
Uruguay	46,8	58,0	39	46,1
Promedio Hisp	39,1	44,8	35,3	31,3
Australia	50,5	58,1	43	48,9
Estados Unidos	53,6	62,4	43,6	53,8
Nueva Zelanda	64,1	95,4	57,6	53,0
Promedio Anglo	56,1	71,9	48,1	51,9
Anglo/Hispano	1,43	1,61	1,36	1,7

relevante de la población que no cree que los empresarios deben ser los principales gestores de sus firmas. Sin embargo, sobre este tema hay un fuerte contraste entre los países hispanoamericanos y los anglosajones: en todas las categorías analizadas los valores son sustancialmente más bajos para las naciones latinoamericanas. Cuando se analiza la opinión vertida por los empresarios los resultados son llamativos: aunque siempre presentan valores mayores que el resto de la sociedad, una parte importante de los hombres de negocios sostiene que ellos mismos no deben ser los principales responsables de la

gestión de sus empresas. Tomando a estos países en forma aislada, se observa que Nueva Zelanda atribuye la mayor importancia a la gestión empresarial, mientras que Perú y Argentina muestran los valores más bajos. Dentro de las categorías ocupacionales son los empresarios de Nueva Zelanda los que presentan los valores más altos, mientras que los obreros argentinos son los que más desconfían de sus empleadores.

La segunda afirmación analizada fue si la acción privada empresarial debía ser incrementada, respecto de un escenario en que lo que aumentara fuera la acción gubernamental.

Cuadro C: ACCIÓN PRIVADA (v126 95-99 y v 117 04-09)

La acción empresarial privada debe ser incrementada

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	63,1 (33,6)	71,3 (45,0)	65,3 (51,4)	50,7 (30,6)
Chile	46,6 (36,0)	53,4 (41,4)	60,0 (51,7)	43,3 (32,6)
México	66,6 (48,7)	82,8 (55,1)	67,0 (54,9)	65,7 (46,0)
Perú	52,2 (49,7)	76,5	53,5	48,6
Uruguay	56,1 (58,9)	64,6 (69,6)	45,4 (64,5)	54,3 (62,2)
Promedio Hisp	56,9 (45,4)	69,7 (52,7)	59,4 (55,6)	53,5 (42,8)
Australia	81,8 (68,6)	85,6 (72,2)	80,4 (67,8)	80,7 (68,5)
Estados Unidos	73,3 (85,6)	91,5 (87,5)	88,9 (92,0)	70,1 (84,2)
Nueva Zelanda	87,3 (77,3)	76,7 (85,3)	73,0 (78,7)	85,9 (71,0)
Promedio Anglo	80,8 (77,1)	84,6 (81,6)	80,7 (79,5)	78,9 (74,6)
Anglo/Hisp	1,41 (1,69)	1,21 (1,54)	1,35 (1,42)	1,47 (1,74)
España	56,6			
Gran Bretaña	68,1			
GB/ESP	1,2			

Ronda 04-09 entre paréntesis

La valoración positiva de un aumento de la iniciativa privada en desmedro de la pública también muestra un fuerte contraste entre regiones. En Hispanoamérica existe una mayor valoración de la iniciativa estatal que en los países anglosajones¹⁰. Esta opinión ha aumentado notablemente en algunos países pasado el milenio, en consonancia con la aparición de gobiernos e

ideas populistas en la región. El cambio más drástico ocurrió en Argentina, aunque también se manifiesta una alteración en Chile y México. Los obreros de Argentina son de nuevo los que presentan una menor valoración de la acción privada. En contraste, en los países anglosajones, que siempre valoran más la iniciativa empresarial no estatal, el valor se ha mantenido relativamente

estable. Entre los países hispanoamericanos, México es el que más valora la iniciativa privada en todas sus categorías laborales. Por su parte, Nueva Zelanda destaca como el país que más aprecia a la acción no estatal.

2. La competencia y el mercado

La temática del funcionamiento del mercado es cubierta por una pregunta de la encuesta que sondea la opinión acerca de si la competencia es un mecanismo que estimula a las personas a ser productivas y creativas, en contraste con posibles efectos nocivos.

Cuadro D: COMPETENCIA (v128 95-99 v119 04-09)

La competencia estimula a trabajar duro y a desarrollar nuevas ideas

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	78,6 (65,7)	82,0(81,6)	79,0 (73,1)	73,8 (67,1)
Chile	63,7 (63,8)	54,3 (84,9)	73,7 (73,5)	64,2 (63,3)
México	78,8 (79,3)	82,0 (82,2)	88,6 (85,7)	75,6 (81,7)
Perú	78,7 (35,6)	100	83,3	75,1
Uruguay	65 (61,2)	70,2 (69,6)	72,1 (64,3)	59,9 (59,1)
Promedio Hisp	72,9 (61,1)	77,7(79,5)	78,35 (74,1)	69,7 (67,8)
Australia	87,9 (82,5)	93,1 (87,6)	90,0 (81,6)	87,9 (60,0)
Estados Unidos	85,6 (86,9)	89,0 (88,2)	89,5 (88,9)	77,8 (81,7)
Nueva Zelanda	84,1 (88,6)	84,7 (92,9)	83,9 (88,4)	83,5 (87,7)
Prom. Anglo	83,86(86,0)	88,95 (89,5)	87,8 (86,3)	83 (76,4)
Anglo/Hispano	1,15 (1,4)	1,1 (1,12)	1,12 (1,16)	1,19 (1,12)
España	(58,9)			
Gran Bretaña	(73,5)			
GB/ESP	1,25			

Ronda 04-09 entre paréntesis

En general se observa que la mayor parte de la población considera que la competencia es beneficiosa, y no se notan grandes diferencias entre países o entre ocupaciones. Las naciones anglosajonas aprecian en mayor grado la competencia, pero la brecha con Latinoamérica no es tan grande como en el caso de otras variables. Es notable por su baja magnitud el valor obtenido para Chile, mientras que el número más elevado se encuentra en Australia.

La segunda pregunta demanda acerca de si la gente puede enriquecerse sin perjudicar a

los demás. Como en el caso anterior esta variable no presenta fuertes diferencias entre las dos “culturas”, con un saldo levemente favorable hacia América Latina. Es decir, la población hispanoamericana considera que un movimiento hacia una mayor prosperidad puede ser compartido por la sociedad en general, lo que es una consecuencia general del funcionamiento de una economía de mercado competitiva. Los menores valores son presentados por los obreros anglosajones.

Cuadro E: GANANCIAS DE LA PROSPERIDAD (v121 04-09)**La gente puede enriquecerse sin perjudicar a los demás**

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	59	59,4	67,7	58
Chile	61,4	57,4	66,5	60,9
México	77,1	76,1	81,9	75,3
Perú	77,7			
Uruguay	60,6	65,8	74,5	60,5
Promedio Hisp	67,2	64,7	72,7	63,7
Australia	59,4	66,6	61,3	52,7
Estados Unidos	60,5	71,7	67,3	57,7
Nueva Zelanda	62	71,5	62,3	49,9
Promedio Anglo	60,6	69,9	63,6	53,4
Anglo/Hispano	0,90	1,08	0,88	0,84
España	38,8			
Gran Bretaña	57,8	59,3	59,4	57,1
GB/ESP	1,49			

Finalmente, se ha incorporado a esta sección la pregunta que analiza si es justo que una persona más productiva y esforzada reciba como premio una mayor remuneración. Sin existir de nuevo un contraste tan grande como en otras variables, son los países anglosajones los más firmes defensores de esta idea, entre los que se destaca

Nueva Zelanda con los resultados más elevados. La valoración más baja la ofrecen los obreros hispanoamericanos. De nuevo, en América Latina el paso del milenio parece haber afectado negativamente la idea de pago según productividad. Al mismo tiempo, en los países anglosajones la opinión se ha mantenido estable.

Cuadro F: PRODUCTIVIDAD Y REMUNERACIÓN (v86 95-98 Y v115 05-09)**Las personas más productivas deben tener una mayor retribución**

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	72,4 (51,9)	76 (81,3)	81,9 (60,8)	63,6 (48,78)
Chile	68,4 (66,7)	74,5 (60,4)	85,9 (78,3)	65,54 (66,4)
México	73,5 (70,2)	88,27 (71,16)	83,1 (85,2)	71,4 (72,4)
Perú	81,3 (77,3)	84,8	88,3	80,2
Uruguay	72,1 (68,1)	71,3 (82,35)	82,3 (69,2)	68,25 (70,2)
Promedio Hisp	73,5 (66,8)	79 (73,8)	84,3 (73,3)	69,8 (64,4)
Australia	81,8 (82,8)	88,7(88,6)	87,2 (89,7)	74,57 (77)
Estados Unidos	87,1 (88,6)	91,1 (91,8)	89,1 (96)	85,2 (88,65)
Nueva Zelanda	91,4 (90,6)	95,5 (93,7)	94,4 (92,2)	84,3 (90,4)
Promedio Anglo	87,0 (87,3)	91,8 (91,36)	90,2 (92,63)	81,4 (85,35)
Anglo/Hispano	1,18 (1,30)	1,16 (1,23)	1,07 (1,26)	1,2 (1,32)

Ronda 04-09 entre paréntesis

Las respuestas a las preguntas incluidas en esta sección muestran que los países anglosajones valoran en general más las fuerzas y dinámica que genera la economía de mercado. Por otra parte, la diferencia con Hispanoamérica no es tan acentuada como en el resto de las temáticas.

3. Comercio internacional e inmigración

En cuanto al comercio internacional, una pregunta de la encuesta solicita una opinión sobre la necesidad de autorización para la importación de bienes demandados por la población. En general, los valores obtenidos para todos los

países son bajos, aunque resalta que en los países latinos se afina una mayor predisposición proteccionista¹¹. En mayor medida son los obreros de ambas regiones los más negativos en cuanto al posible beneficio de importar bienes. Aquí sorprende que los empresarios sean algo más librecambistas que los profesionales, dado que se considera en general al sector de servicios como el más beneficiado por el libre acceso a bienes internacionales. Nueva Zelanda es el país que menos impedimentos quiere poner a la importación, mientras que Argentina con Uruguay se encuentran en el extremo opuesto.

Cuadro G: GLOBALIZACIÓN COMERCIAL (v133 95-98)

La importación de bienes demandados por la población debe ser permitida

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	12,8	11,2	16,1	7,8
Chile	23,3	32,8	17,9	24,5
México	17,4	11,5	8,7	19,3
Perú	16,7	24,9	20,2	14,9
Uruguay	8	7,2	18,1	6,9
Promedio Hisp	15,6	17,5	16,2	14,7
Australia	23,9	26,4	31,8	17,9
Estados Unidos	26,5	29,9	21,3	21,9
Nueva Zelanda	35,6	41,4	31,5	27,6
Promedio Anglo	28,7	32,6	28,2	22,5
Anglo/Hispano	1,83	1,86	1,74	1,53

La segunda pregunta inquiriere sobre la igualdad entre inmigrantes y nativos en un contexto de escasez de trabajo. A diferencia de la opinión sobre la libertad comercial donde la crítica es unánime, aquí hay una fuerte diferencia entre los dos grupos de países. Hispanoamérica tiene una visión mucho más discriminatoria respecto de los trabajadores inmigrantes y esta opinión llega a su valor máximo para Chile. Sorprendentemente, en general no son los obreros —los más pasibles de sufrir la competencia laboral

externa—, sino los empresarios, los más negativos respecto de la fuerza laboral foránea.

IV. Análisis comparativo

Los principales resultados analizados en el *World Values Survey* parecen confirmar la existencia en Hispanoamérica de una ideología menos proclive al libre mercado y al capitalismo que aquella instalada en los países de origen colonial británico¹². Esta diferencia ideológica habría incluso

Cuadro H: GLOBALIZACIÓN LABORAL (v45 04-09)**Cuándo el trabajo es escaso, se debe dar igualdad de trato a locales e inmigrantes**

	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros
Argentina	28,1	46,7	43,8	25,5
Chile	20,2	10,1	27,8	17,5
México	25,2	26	24,3	26,5
Perú	17,8			
Uruguay	27,5	79,3	61,9	81,8
Promedio Hisp	23,8	40,5	39,5	37,8
Australia	58,4	64,7	64,4	54,3
Estados Unidos	44,6	52,7	47	33,8
Nueva Zelanda	48,1	52,8	49,8	40
Promedio Anglo	50,4	56,7	53,7	42,7
Anglo/Hispano	2,11	1,4	1,36	1,13
España	42,3			
Gran Bretaña	47,1			
GB/ESP	1,11			

aumentado durante los tres primeros lustros del siglo XXI, al tiempo que en buena parte de las naciones iberoamericanas triunfaban gobiernos populistas u orientados hacia la izquierda. Los nuevos presidentes recibieron de sus votantes un mandato menos favorable a la libertad económica y más propicio a la intervención estatal¹³.

Cuando se desglosan las temáticas analizadas, se destacan en primer lugar las diferencias en la valoración de la figura del empresario y su accionar. América Latina mira con mucho mayor recelo al hombre de negocios y no parece querer ver ampliada su presencia en la economía. Esta apreciación negativa es convalidada en innumerables encuestas de opinión realizadas en la región: una de ellas, efectuada en 2014 en Argentina, menciona que para la opinión pública un 70% de los empresarios son considerados evasores, corruptos y lobbystas (Apertura, 2015). Del mismo modo, una indagación chilena muestra que allí también es preponderante una mala imagen pública de los ejecutivos (Plaza, 2015). En México, por su parte, una encuesta de 2006 mostraba que el 58% de

los interrogados pensaba que los empresarios le habían “fallado” al país, pues no habían hecho lo suficiente como para que la nación se desarrollase (GAUSSC, 2006). ¿Cuál es la razón general de la cual nace esta animadversión? Lo más plausible es que el acentuado proteccionismo instalado en estos países desde mediados del siglo pasado, generado por las políticas activas de sustitución de importaciones, haya contribuido a construir una percepción del empresario como ineficiente, poco innovador y dependiente de prebendas estatales —y de la corrupción— para subsistir. Para Veliz (1984) las acciones pro-industrialistas tienen como trasfondo la herencia ideológico colonial, con su gobierno centralizador y activo, donde la burocracia establecía las pautas del comportamiento económico-social¹⁴.

Un contraste aún más fuerte se da en temas relacionados con la globalización. Las naciones latinas parecen más proteccionistas y adversas a la integración laboral internacional que las anglosajonas. Este pensamiento también es coherente con economías cuya estructura industrial se ha desarrollado en un marco

proteccionista y de baja productividad, que genera gran temor en los actores económicos sobre los efectos de la competencia externa. Una encuesta mundial sobre actitudes respecto de la integración económica global muestra que, en general, en los países emergentes la opinión pública considera beneficioso al comercio internacional, tanto en cuanto a la generación de empleo, como para producir mejoras salariales. Pero ello no ocurre en los países hispanoamericanos de tamaño medio o grande,¹⁵ cuyos valores son claramente más bajos que la media de los casos considerados (Pew Research Center, 2014). Debe destacarse que las opiniones a favor o en contra de la integración comercial no parecen estar relacionados positivamente con la apertura efectiva de cada economía¹⁶. De hecho y en promedio, los países latinoamericanos presentan una mayor globalización que los anglosajones. De la muestra considerada, los países más abiertos actualmente son Chile, México y Nueva Zelanda, mientras que los más cerrados son Argentina y Estados Unidos¹⁷.

Con referencia a la percepción sobre los efectos generales de la economía de mercado y la competencia, también los países anglosajones incorporan una visión más optimista, aunque la diferencia es menor con Hispanoamérica respecto de la opinión que se tiene de los empresarios y de la globalización. Una clave para entender esta menor discrepancia la ofrece un estudio que utiliza las mismas fuentes que este artículo y que concluye que entre los factores que contribuyen a la percepción de libertad personal en América Latina —que es elevada en términos comparativos a nivel mundial— está la libertad económica, medida a través de varios indicadores. Es decir, la población latinoamericana tiene una tendencia a nivel agregado de percibir que el libre mercado ofrece al individuo mayor capacidad de decisión autónoma que otros sistemas más directivos (Moreno, 2013). Similares resultados a favor de la economía de mercado la encuentra el Latinobarómetro (2013) en sus encuestas realizadas entre 2003 y 2013: más de la mitad de la población de América Latina parece inclinarse a favor del sistema de mercado.

Asimismo, si se desglosa la ideología por categoría laboral, en general se nota que hay

bastante homogeneidad en el interior de cada país. Aunque los empresarios de una nación suelen ser de ideología más capitalista que los obreros, la brecha es reducida cuando se los compara con los mismos valores de países de la otra región. Observando las cifras, surge que los empresarios de Nueva Zelanda aparecen como aquellos que poseen una mentalidad más liberal y pro-mercado, mientras que los obreros argentinos están en el extremo opuesto. Ello no es sorprendente: los hombres de negocios del país oceánico están acostumbrados a beneficiarse de una economía con fuerte competencia internacional a la que se han integrado con éxito. En cambio, los obreros argentinos han sido muy influidos por una fuerte retórica anti-mercado y por un modelo proteccionista promovido por el peronismo dominante, junto con una realidad en que los intentos de apertura económica han coexistido frecuentemente con un tipo de cambio sobrevalorado que ha castigado a las posibilidades de las industrias locales. Sin embargo, esto puede no ser toda la historia. El caso de Chile muestra que aún en un país que ha tenido éxito en la reforma de su economía y la integración al comercio internacional, la mentalidad de su población presenta una apreciación baja de las virtudes del capitalismo.

Adicionalmente, para algunas de las variables se han contrastado las opiniones presentes en Gran Bretaña y España, dado que fueron tanto por sus imperios, como por su inmigración, influyentes en los dos grupos de países considerados. Aunque las diferencias son menores, en líneas generales las respuestas van en la misma dirección de sus antiguas colonias. Ello parecería confirmar la existencia de un posible “sesgo” hispánico, en cuanto a temas económicos, que se contrasta con la cosmovisión anglosajona, más favorable al capitalismo.

El contraste de la ideología económica hispanoamericana y anglosajona en cuanto a la valoración de la economía de mercado parece confirmar con datos empíricos las hipótesis formuladas por pensadores latinoamericanos como Juan Bautista Alberdi o Claudio Veliz, quienes han expresado que la mentalidad local originada en la cultura hispánica es menos favorable al capitalismo que la existente en

naciones anglosajonas. Los efectos concretos de estas diferencias de ideología son difíciles de determinar dada la cantidad de otros factores que influyen en la cuestión. Como mínimo, puede establecerse que ciertos componentes de las

políticas populistas o anti capitalistas, junto con sus justificaciones ideológicas, no parecen haber generado condiciones favorables para un despliegue y desarrollo de las capacidades productivas de muchas naciones latinoamericanas.

Cuadro I: Análisis Comparativo

	Anglo/Hispano				GB/ESP
	Total	Empresarios	Profesionales	Obreros	
Gestión Propietarios	1,43	1,61	1,36	1,65	
Acción Privada	1,41 (1,69)	1,21 (1,54)	1,35 (1,42)	1,47 (1,74)	1,2
Competencia	1,15 (1,4)	1,1 (1,12)	1,12 (1,16)	1,19 (1,12)	1,25
Ganancias de la Prosperidad	0,9	1,08	0,88	0,84	1,49
Productividad y Remuneración	1,18 (1,30)	1,16 (1,23)	1,07 (1,26)	1,2 (1,32)	
Globalización Comercial	1,83	1,86	1,74	1,53	
Globalización Laboral	2,11	1,4	1,36	1,13	1,11

Ronda 04-09 en paréntesis

Apéndice

Formato original de las preguntas utilizadas en este trabajo:

Gestión Propietarios (v87 95-99): Hay mucha controversia sobre la forma en que se deben administrar las empresas y la industria. ¿Cuál de estas frases se acerca más a su propia opinión? Se tomó como pro-capitalista la respuesta: Los propietarios deben ser los que administren sus empresas o designen a los ejecutivos. Las otras opciones otorgaban esa función a empleados, a la administración conjunta entre empleados y dueños o al gobierno.

Acción Privada (v126 95-99, v 117 04-09): ¿Debería incrementarse la propiedad privada de las empresas y de las industrias? Se tomaron como pro-capitalistas los 5 grados superiores de respuesta positiva.

Competencia (v128 95-99, v119 04-09): La competencia es buena. Estimula a la gente a trabajar duro y a desarrollar nuevas ideas. Se tomaron como pro-capitalistas los 5 grados superiores de respuesta positiva.

Ganancias de la Prosperidad (v121 04-09): Las personas sólo pueden hacerse ricas a expensas de las demás. Se tomaron como pro-capitalistas los 5 grados inferiores de respuesta.

Productividad y Remuneración (v86 95-98, v115 05-09): Imagine dos secretarias, de la misma edad, que hacen prácticamente el mismo trabajo. Una de ellas se entera que la otra gana más al mes que ella, se queja al jefe y éste le dice lo cierto, que la otra secretaria es más rápida, más eficiente y que se puede confiar más en ella en su trabajo. En la opinión de Ud., ¿Es justo o no es justo que a una secretaria se le pague más que a la otra? Se tomó como pro-capitalista la respuesta positiva.

Globalización Comercial (v133 95-98): ¿Deben los bienes elaborados en otros países ser importados y vendidos si hay personas que desean adquirirlos? Se tomó como pro-capitalista la respuesta positiva.

Globalización Laboral (v45 04-09): Cuando el empleo es escaso, ¿Deben los empleadores dar prioridad a las personas locales sobre los inmigrantes? Se tomó como pro-capitalista la respuesta positiva.

Referencias bibliográficas

- AA.VV (2016) *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. World Economic Forum, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/> Último acceso: diciembre 2016
- Alberdi, J. B. (1876). *La vida y los trabajos industriales de William Wheelwright en la América del Sud*. Librería de Garnier Hermanos, Paris.
- Baker, Andy y Kenneth F. Greene (2011). “The Latin American Left’s Mandate: Free-Market Policies and Issue Voting in New Democracies”, *World Politics*, N°63; 1, pp. 43-77.
- Berger, Peter (1990). “Observaciones acerca de la cultura económica”, *Estudios Públicos* N°40, pp. 11-30.
- Czegledi, Pal (2014). “Is an Anti-Capitalistic Mentality Cultural? The Case of Hungarians Inside and Outside Hungary in the *World Values Survey*” en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2524116. Último acceso: diciembre 2016.
- GAUSSC (2006). *Opiniones y actitudes antes y después del Tribunal Electoral*, en http://www.gaussc.mx/publicaciones/ago/2006_GAUSSC_Opiniones_y_actitudes_antes_y_despues_del_Tribunal_Electoral.pdf Último acceso: diciembre 2016.
- García Hamilton, José I. (1984). *El Autoritarismo y la Improductividad en Hispanoamérica*. Emecé, Buenos Aires.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2014) *Global Report*, en <http://www.gemconsortium.org/report>. Último acceso: diciembre 2016
- Gómez, Alejandro y Carlos Newland (2014). “Alberdi, sobre héroes y empresarios”, *Cultura Económica*, N°86, pp. 30-37.
- Hida, Hilton (1998), “Mejor malo conocido...” *The Wall Street Journal Americas*, en: [http://interactive.wsj.com/americas/resources/do-](http://interactive.wsj.com/americas/resources/documents/s-2esp.html)
- cuments/s-2esp.html Último acceso: diciembre 2016
- Kuchar, Pavel (2016). “Liberalism in Mexican Economic Thought, Past and Present”, *Econ Journal Watch* 13(1) January: 129–167.
- Corporación Latinobarómetro (2013). *Informe 2013*. http://www.latinobarometro.org/documentos/LATBD_INFORME_LB_2013.pdf Último acceso: diciembre 2016.
- McCloskey, Deirdre (2011). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. University of Chicago Press, Chicago.
- Moreno, Alejandro (2013) “La libertad de elegir: comparando América Latina con otras regiones del mundo”, en: Carballo, Marita y Alejandro Moreno (coords.) *El cambio de valores en América Latina. Hallazgos de la Encuesta Mundial de Valores*. CESOP/ITAM, México, pp. 85-125.
- Pew Research Center (2014). “Faith and Skepticism about Trade, Foreign Investment”, <http://www.pewglobal.org/files/2014/09/Pew-Research-Center-Trade-Report-FINAL-September-16-2014.pdf>. Último acceso: diciembre 2016.
- Phelps, Edmund S. (2006). “Economic Culture and Economic Performance: What Light Is Shed on the Continent’s Problem?”, *Perspectives on the Performance of the Continent’s Economies*. Conference of CESifo and Center on Capitalism and Society Venice <http://www.columbia.edu/~esp2/Center3rdAnnualConf2006Sept27.pdf>. Último acceso: diciembre 2016
- Plaza Pública Cadem (2015). *Track semanal de Opinión Pública N° 100* <http://plazapublica.cl/wp-content/uploads/7u63456.pdf> Último acceso: diciembre 2016.
- Porter, Michael (2000). “Attitudes, Values, Beliefs and the Microeconomics of Prosperity,” *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, (L.E. Harrison, S.P. Huntington, eds.). Basic Books, New York, pp. 14-28.
- S/A. (2015). “Que se piensa de los empresarios argentinos” (16/1/2015), *Revista Apertura* <http://www.apertura.com/economia/Que-se-piensa-de-los-empresarios-argentinos-2015-01-16-0002.html> Último acceso: diciembre 2016
- Salvatore, Ricardo (1993). “Market-Oriented Reform and the Language of Popular Protest: Latin America From Charles III to the I.M.F.” *Social Science History*, 17:4.
- Seligson, Mitchell A.(2008).” El rol del Estado

como creador de empleo”, Revista *Ciencia Política* Vol.28, N°3, pp.209-218.

Veliz, Claudio (1984). *La tradición centralista de América Latina*. Barcelona, Ariel S.A.

Wiarda, Howard J (1978). “Corporatist Theory and Ideology: A Latin American Development Paradigm” *Journal of Church and State* 20:1, pp. 29-56.

Zizumbo-Colunga, Daniel; Elizabeth J.Zechmeister, y Mitchell A. Seligson (n.d.). “Who supports Free Trade (and Why)?” *Quarterly Americas*. <http://www.americasquarterly.org/node/2198>. Último acceso: diciembre 2016

World Bank (2016). “GNI per capita, Atlas method”. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD/countries> Último acceso: diciembre 2016

¹ Sobre el tema ver Gómez y Newland (2014). Para subsanar este déficit de aprecio por las figuras empresariales Alberdi publicó en 1876 *La vida y los trabajos industriales de William Wheelwright en la América del Sud*. El libro, el primer ejercicio regional de historia de la empresa, es utilizado para presentar al que el autor consideraba ser un empresario ideal.

² Una visión muy similar a la de Veliz es presentada por García Hamilton (1998). Veliz considera que lo que prevalece en América Latina es una actitud pragmática derivada más de la costumbre que de la teoría o ideología.

³ La persistencia en las concepciones sobre la economía en Hispanoamérica han sido también destacadas por Salvatore (1993) y Kuchar (2016).

⁴ Los países han sido seleccionados por ser aquellos que brindan información respecto a las cuestiones analizadas en la encuesta en las dos ondas incluidas. Por ello no ha sido posible incluir, por ejemplo, a Canadá en las comparaciones.

⁵ Un ejemplo de este enfoque es el trabajo de Phelps (2006).

⁶ Para ese lapso el ingreso medio per cápita –promedio de los valores para cada país– fue de 53.633 dólares, mientras que para los países latinoamericanos considerados fue de 12.194 dólares. (World Bank, 2016: disponible en línea).

⁷ Un valor bajo es lo buscado: Nueva Zelanda 2, Estados Unidos 7, Australia 13, México 38, Chile 48, Perú 50, Uruguay 92 y Argentina 121. (World Bank, 2016: disponible en línea).

⁸ Se presentan conjuntamente aquellos con menos de 10 empleados junto con los de 10 o más empleados.

⁹ Se presentan conjuntamente los resultados para los obreros calificados, semicalificados y no calificados.

¹⁰ El “Barómetro de las Américas”, una serie de encuestas que abarcan a muchos países del continente

americano reporta resultados compatibles con los presentados aquí en cuanto al rol del Estado en la economía. La población de naciones como Estados Unidos y Canadá presentaba para 2008 una mayor valoración de la iniciativa privada en cuanto a la generación de empleo respecto a la otorgada por los habitantes de los países hispanoamericanos a la gestión estatal (Seligman, 2008). Por su parte, los resultados de la encuesta “Espejo de las Américas” encargada por el Wall Street Journal en 1998 también son compatibles con los números aquí presentados: la población estadounidense opina en mayor medida que un movimiento hacia la privatización sería beneficioso, mientras que la misma opinión encuentra una valoración más baja en los países latinoamericanos (Hida, 1998). Otra evidencia que refuerza estas conclusiones la brinda la encuesta “*Global Entrepreneurship Monitor*” (2014: 29-31), que en uno de sus rubros investiga cómo la sociedad valora a los emprendedores, factor que es medido a través de a) el nivel de estatus y el respeto social obtenido por emprendedores exitosos y b) la cobertura de prensa de noticias de nuevas empresas exitosas. En las dos categorías, Australia y Estados Unidos –Nueva Zelanda no fue incluida– presentan en general valores mucho más elevados que aquellos para Argentina, Chile, México y Uruguay. El caso de Perú es distinto, ya que en esos rubros presenta valores muy altos.

¹¹ Por su parte los resultados de la encuesta “Espejo de las Américas” encargada por el *Wall Street Journal* en 1998 encuentran que la opinión a favor del libre comercio en los países latinoamericanos es alta y comparable en su magnitud a la existente en Estados Unidos (Hida, 1998).

¹² Se analizó también si las medias de los totales para cada pregunta eran significativamente distintas (t-test) entre las regiones. En todos los casos, salvo para “ganancias de la prosperidad”, las diferencias eran significativas.

¹³ Sobre este cambio ver Baker y Greene (2011). Los autores señalan que el cambio de ideas ha sido moderado.

¹⁴ Ver especialmente el capítulo 12 de su libro que trata la cuestión de la industrialización en América Latina.

¹⁵ Fueron incluidos Perú, Chile, Argentina, Colombia y México. Países de la región más pequeños, como Nicaragua y El Salvador, son sin embargo más optimistas respecto a los efectos de la globalización. El Proyecto de Opinión Pública de América Latina (LAPOP) encuentra en general en la región mayor apoyo a los tratados de comercio del que se derivaría de las respuestas aquí analizadas. La razón de la discrepancia parece ser que en los países más grandes, como los aquí tratados, hay una tendencia ideológica más favorable al proteccionismo que en los países más pequeños (Zizumbo-Colunga, n.d.).

¹⁶ Exportaciones más importaciones sobre PBI.

¹⁷ Los ratios por país son los siguientes: Argentina 0,29; Estados Unidos 0,30; Australia 0,42; Perú 0,46; Uruguay 0,49; Nueva Zelanda 0,57; Chile 0,66; México 0,66). Las proporciones son promedios para el período 2011-15, tomadas del Banco Mundial (World Bank, 2016, disponible en línea).