

**Una interpretación metodológica sobre la
incorporación de los bienes y servicios culturales al
análisis económico**

Luis Aguado y Luis Palma

Luis Aguado y Luis Palma

Una interpretación metodológica sobre la incorporación de los bienes y servicios culturales al análisis económico

Resumen: *Los bienes y servicios culturales son insumos para ‘producir’ el bien básico de ocio denominado experiencia cultural, en el marco de las ‘funciones de producción’ de los hogares. El origen de esta modelación se puede rastrear desde el pensamiento económico, en el papel otorgado a los bienes y servicios culturales en su contribución a vivir agradablemente, y la dificultad inherente en dos procesos: la medición del valor y la formación del gusto, por lo que a prestigiosos economistas estos les parecieron bienes de escaso interés. Y, desde el análisis económico, en la discusión que incorpora al ocio como objeto de análisis. El artículo contribuye a la literatura de la economía de la cultura integrando en forma coherente y comprensiva el pensamiento económico con el análisis económico a partir del caso concreto de los bienes culturales.*

Palabras clave: *bienes culturales, ocio, historia del pensamiento económico, economía de la cultura.* **Clasificación JEL:** Z110, B000.

The inclusion of cultural goods and services into economic analysis: A methodological interpretation

Abstract: *Cultural goods and services are inputs to ‘produce’ the leisure commodity, which is called cultural experience in the household ‘production function’ framework. In economic thought, the origin of such modeling can be traced back to the role assigned to cultural goods and services in their contribution to a pleasant life, and to the inherent difficulty in two processes: the measurement of value and taste formation. Therefore, prestigious economists considered cultural goods to be of little interest. Also, such modeling is traced back in economic analysis to the discussion that incorporates leisure as object of analysis. This article contributes to the literature on cultural economics by integrating coherently and comprehensively economic thought with economic analysis in the particular case of cultural goods.*

Keywords: *cultural goods, leisure, history of economic thought, cultural economics.* **JEL classification:** Z110, B000.

Une interprétation méthodologique sur l’intégration des biens et services culturels à l’analyse économique

Résumé: *Dans le cadre de la fonction néo-classique de production, les biens et services culturels sont considérés comme des inputs nécessaires à la production d’un bien de consommation (loisir) appelé « expérience culturelle ». Dans la pensée économique, l’origine de cette modélisation se trouve dans le rôle accordé aux biens et services culturels dans leur contribution à vivre agréablement. Cependant cette idée a trouvé deux difficultés: d’une part il n’y a pas de consensus autour du débat concernant la mesure de la valeur des biens culturels et la formation des goûts par ces types de biens, de telle sorte que les économistes les plus prestigieux n’ont pas accordé une grande importance. D’autre part, le débat concernant l’intégration du loisir dans l’analyse économique. Cet article contribue à l’économie de la culture à travers une discussion cohérente en ce qui concerne les biens culturels dans la pensée économique et dans l’analyse économique.*

Mots-clés: *culture, loisir, histoire de la pensée économique, économie de la culture.* **Classification JEL:** Z110, B000.

Una interpretación metodológica sobre la incorporación de los bienes y servicios culturales al análisis económico

Luis Aguado y Luis Palma*

–Introducción. –I. Sobre el ámbito de estudio de la economía y la aproximación al análisis de los bienes culturales. Una explicación. –II. Los bienes culturales como el “producto más deseable de la civilización”. –III. Ocio, funciones de producción domésticas y experiencias culturales. –IV. El análisis económico de los bienes culturales. Un resumen. –Conclusiones. –Bibliografía–.

Primera versión recibida en marzo de 2012; versión final aceptada en junio de 2012

Introducción

Hoy no resulta extraña la existencia de un área de especialización denominada economía de la cultura con prestigio intelectual¹ y perfectamente

* *Luis Fernando Aguado Quintero*: Doctor en Teoría Económica y Economía Política, Universidad de Sevilla, US, España. Profesor–Investigador, Departamento de Economía, Pontificia Universidad Javeriana, Seccional Cali, Colombia. Dirección electrónica: lfaguado@javeriana-cali.edu.co. Dirección postal: Calle 18, No. 118–250, Cali, Colombia. Tel.: (+57) 2 3218200, Ext. 8694. *Luis Palma Martos*: Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de Sevilla, US, España. Profesor–Investigador, Departamento de Economía e Historia Económica, Universidad de Sevilla, US, España. Dirección electrónica: lpalma@us.es. Dirección postal: Avda. Ramón y Cajal No. 41018, Sevilla, España. Tel.: (+34) 95 4557525.

Los autores agradecen los comentarios recibidos de dos evaluadores anónimos de la revista que, sin duda, han mejorado el documento original. Naturalmente, la responsabilidad por cualquier error u omisión es solo de los autores.

1 Caves (2000, vii) y Throsby (2001, xii), en la introducción a sus reputados libros, recuerdan como en la década de 1970 se percibía al análisis económico aplicado a los bienes culturales [y creativos] como un ‘interés diletante’ y ‘poco serio’.

situada dentro del análisis económico². Al respecto, surge de inmediato una pregunta: ¿cómo se fueron incorporando los bienes y servicios culturales a la tradición más ortodoxa del análisis económico? Fue en la segunda mitad de la década de 1960 cuando se produjo, lo que muchos en ‘el mundo del arte temían’, la llegada de los economistas (Grefe, 2010, p.2). El libro seminal está fechado en 1966: *Performing Arts: The Economic Dilemma* de Baumol y Bowen³, trabajo que sigue la tradición intelectual trazada por Smith, Jevons, Marshall, Keynes y Robbins que, desde el pensamiento económico, destacaron el papel de los bienes culturales para el logro de una ‘buena sociedad’.

En este contexto, el objetivo de este artículo es ofrecer una aproximación coherente y comprensiva del proceso de incorporación de los bienes culturales dentro del objeto de análisis de la economía. Su principal contribución es integrar los antecedentes de la literatura de la economía de la cultura, actualmente dispersos, enfocados antes de 1966 desde la perspectiva del pensamiento económico y, después de 1966 desde la perspectiva del análisis económico. El hilo conductor se refleja en dos temas clave: [i] la redefinición del ámbito de estudio de la economía; y [ii] la redefinición del concepto de ocio como el tiempo de no trabajo en el que se llevan a cabo actividades que no tienen sustitutos en el mercado, es decir, que resulta imposible canjear tiempo propio por bienes comprados en el mercado. Tal sería el caso de los bienes y servicios culturales.

El artículo se organiza de la siguiente manera. En la primera sección se esboza una explicación de cómo la redefinición del ámbito de estudio de la economía permitió una mayor aproximación al análisis de los bienes culturales. En la segunda sección se expone, a grandes trazos, cómo se percibían los bienes culturales desde el pensamiento económico con una doble perspectiva, el escaso interés manifestado para incorporarlos al análisis económico

2 En 1991, la clasificación *JEL* situaba la producción intelectual en la categoría *Z* –otros tópicos especiales–, dentro de la sub–categoría *Z1*: economía de la cultura. Y en 2001 se creó la sub–categoría *Z11*: economía de las artes y la literatura (Towse, 2005, F263).

3 Libro que recibió amplia difusión por el despliegue publicitario que realizó el financiador [*Twentieth Century Fund*] y por la rápida reseña en revistas prestigiosas de economía, por ejemplo Goode (1967) en *American Economic Review* y Peacock (1968) en *Economica*.

y su consideración, al mismo tiempo, como bienes clave para el enriquecimiento de la vida de la población. En la tercera sección, se presenta el puente tendido para incorporar a las actividades que se creía operaban al margen del mercado en el ámbito del análisis económico a partir de la discusión que inicia Marshall y sintetiza Becker con el análisis económico del ocio. En la cuarta sección, se presenta un esquema metodológicamente útil con los aspectos más destacados previos a la obra seminal de Baumol y Bowen. Se finaliza con las conclusiones y la bibliografía usada, respectivamente.

I. Sobre el ámbito de estudio de la economía y la aproximación al análisis de los bienes culturales. Una explicación

Para los fundadores de la ciencia económica esta se definía por su materia –‘objeto’– de estudio. De acuerdo con Smith ([1776] 1994, Introducción Libro IV) la economía política persigue: “conseguir un ingreso o una subsistencia abundantes para el pueblo”, y, “proporcionar al Estado o comunidad un ingreso suficiente para pagar los servicios públicos”. Por su parte, Ricardo ([1821], 1959) considera como más relevante los aspectos distributivos y sus efectos sobre la acumulación de capital y el crecimiento económico. En su síntesis, Mill ([1844] 2000, p.99) centra la economía política en “las operaciones continuadas de la humanidad para la producción y distribución de la riqueza”. Se advierte como estos economistas centran el objeto de análisis de la economía en actividades inmersas en el sistema económico: producción, distribución e intercambio de bienes. Entendida la riqueza como los medios materiales de subsistencia.

Con la crítica de los primeros marginalistas se produce un viraje hacia aspectos más centrados en el método de análisis, el tipo de conducta y la motivación que la orienta. Para Jevons ([1879] 1998, pp.80–83) la economía busca “maximizar la felicidad adquiriendo placer con el menor costo posible en dolor” proceso guiado por el “placer a toda motivación que nos atrae a cierto curso de conducta, y [por el] dolor a toda motivación que nos disuade de esa conducta”. Por su parte, Walras ([1900], 1987, p.126) sitúa a la economía política pura en el análisis de “la teoría de la determinación de los precios bajo un hipotético régimen de competencia libre perfecta”. Asimismo,

plantea que la riqueza social está constituida por el conjunto de cosas que son útiles y limitadas en cantidad, es decir que son escasas, sin importar si son materiales o inmateriales.

Siguiendo la tradición clásica, para Marshall ([1890] 2005, p.5) la economía política, o la economía, como finalmente la sugirió llamar⁴: “examina aquella parte de la acción individual y social que está más íntimamente relacionada con la consecución y uso de los requisitos materiales del bienestar”. Sin embargo, Robbins retoma la tradición del pensamiento marginalista al situar en el núcleo de preocupación de la economía el análisis de la elección humana en condiciones de escasez. Para Robbins (1930a) la economía analiza las consecuencias de la elección y no decide los fines últimos de la misma⁵. En el *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica* lo deja claro:

A la estética le concierne cierta clase de fines. Lo bello es uno que se somete a elección, en competencia, por así decirlo, con otras cosas. [La economía se] ocupa de los fines en la medida en que afectan la disposición de medios. (Robbins, [1932], 1944, p.30).

También aclara la naturaleza de lo económico:

El hecho subyacente que hace que actividades diferentes y relacionadas sean susceptibles para realizar un análisis económico es la escasez de los medios con los que fueron producidas y no la materialidad de los objetivos. (Robbins, 1971a, p.146, citado en Howson, 2004, p.415).

La economía, definida como la ciencia de la elección humana en condiciones de escasez, tenía inicialmente un ámbito circunscrito a las áreas del comportamiento humano susceptibles de ser desarrolladas en mercados en los que existían precios explícitos. Si tomamos la definición que Boulding ([1955] 1978, p.31) atribuye a Viner: “La Economía es lo que hacen los economistas”, nos encontramos, de nuevo, con que el campo de acción abarca lo que determinan las teorías relevantes; del consumidor, de la empresa, etc. En

4 Previamente, Jevons ([1879] 1998, p.41) en la segunda edición de *La Teoría de la Economía Política* afirma que uno de los cambios realizados fue la “sustitución del nombre economía política por el conveniente término único de economía”.

5 Ver crítica de Buchanan (1964).

concreto, esta definición por amplia que en principio parece, limita lo “que hacen los economistas” a las actividades y decisiones vinculadas al mercado.

Becker (1976, p.48) sugiere centrarse “no en la materia, sino en su enfoque”; definir la economía por la materia objeto de estudio deja fuera del ámbito de análisis muchas cuestiones y problemas sociales, confiando que su análisis le corresponde más a las “ciencias hermanas”⁶. Para Becker (1976, p.49) el ‘enfoque económico’ del comportamiento humano está integrado por la combinación de los supuestos: “del comportamiento optimizador, el equilibrio del mercado y las preferencias estables”. Además “no traza distinciones conceptuales [...] entre decisiones [...], como son las de escoger el cónyuge [...] y el comprar una pintura; o entre decisiones tomadas por personas con diferentes niveles de ingresos, educación o antecedentes familiares” (Becker, 1976, p.51).

Coase (1978, p.208) rápidamente llamó la atención sobre la pretensión de Becker de extender el ‘enfoque económico’ a todo comportamiento humano y, por lo tanto, su ámbito de aplicación abarcaría a todas las ciencias sociales. Más bien, el interés de los economistas de ampliar sus conocimientos y aplicar sus métodos en otras ciencias sociales, lo que busca es permitirle a los economistas entender mejor cómo funciona el sistema económico.

Actualmente hay un relativo consenso con respecto a que la economía se define, más que por su materia de estudio, por su método de análisis⁷. Levitt y Dubner (2005, p.24) argumentan que “la economía como ciencia consiste fundamentalmente en un conjunto de herramientas, más que una cuestión de contenido, ningún tema se halla fuera de su alcance”. Así, los individuos intentan alcanzar sus objetivos dadas las limitaciones –de tiempo, de dinero, tecnológicas–, las interacciones de los individuos determinan resultados sociales agregados, a través del equilibrio del mercado. Y, las preferencias estables evitan la tentación de explicar los cambios en el comportamiento de las

6 Ver Stigler y Becker (1977, p.90), Coase (1978) usa “disciplinas contiguas” en referencia a la psicología y la sociología, principalmente.

7 Para Backhouse y Medema (2009) los economistas están lejos de aceptar una definición unánime de su objeto de estudio.

personas asumiendo que los gustos se han modificado. Es precisamente este método de análisis, y sus refinamientos, el que ha permitido un mayor y fluido acercamiento de la economía a un ‘mundo’ de actividades que se consideraba estaban fuera de su análisis (Tommasi y Ierulli, 1995).

II. Los bienes culturales como el “producto más deseable de la civilización”⁸

En esta sección se ofrece una explicación a una manifiesta paradoja en el ámbito del pensamiento económico. La paradoja consiste en que prestigiosos economistas no consideraron relevante incorporar el estudio de los bienes culturales al ámbito del análisis económico. Sin embargo, al mismo tiempo, resaltaban la necesidad de que estos bienes estuvieran al alcance de toda la población, para el logro de lo que consideraban una “buena sociedad”.

A. Particularidades de los bienes culturales

Las características y naturaleza de los bienes culturales, por diferentes motivos, no encajaban en el esquema analítico desarrollado por los economistas en los siglos XVIII y XIX. Previamente, Quesnay identificaba a los servicios y a la manufactura como sectores no productivos. Smith, motivado por la realidad en la que vive incorpora las manufacturas como sector productivo, pero sigue dejando al margen los servicios. Así, el sector de los bienes y servicios culturales carecería de interés para él.

Por el lado de la demanda, el gasto en bienes culturales (‘actores, bufones, músicos, cantantes de ópera, bailarines’) era considerado superfluo, realizado principalmente por terratenientes y capitalistas: “las fuentes principales de las que obtiene su subsistencia la mano de obra improductiva son la renta de la tierra y los beneficios del capital”. (Smith, [1776] 1994, pp.427–428)

Por el lado de la oferta, Ricardo ([1821], 1959, p.20) observa que “las estatuas y pinturas notables, monedas y libros raros” integran una parte muy pequeña del universo de bienes; aquellos no reproducibles y, su valor depende de la escasez. Por lo que su atención se centró en aquellos bienes “que

8 Expresión tomada de Baumol (2003, p.21).

pueden producirse en mayor cantidad, mediante el ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna”. Situación retomada por Mill ([1848] 1996, p.392) cuando expone que la “dificultad de obtención que determina el valor [...] Algunas veces consiste en una limitación absoluta de la oferta”. Mill pone como ejemplo de estos bienes a “las esculturas antiguas, los cuadros de los antiguos maestros, libros o monedas raras y otros artículos clasificados como antigüedades”.

No obstante, Schumpeter ([1954] 1982, pp.696–699) ha señalado que la controversia generada con la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo en la obra de Smith presenta dos significaciones. Primera, en un sistema de empresa privada se producen ingresos que alimentan el consumo ya sea para el uso directo de aquellos que los ganan, o indirectamente para el consumo de aquellos que se encuentran a cargo –niños, ancianos– de quienes los han ganado. En este sentido hay algunos empleos que se pueden tratar como a cargo de los ingresos generados en el proceso económico, por ejemplo; los empleados públicos obtienen sus ingresos de la imposición sobre otros ingresos. Distinción que claramente expone Smith como “el trabajador común, también puede ir al teatro o a una función de marionetas [...], o pagar impuestos y así colaborar en la manutención de otro conjunto, ciertamente más honorable y útil, pero igualmente improductivo” (Smith ([1776] 1994, pp.427–428).

Segunda, Smith supone que los servicios del trabajo que compran y consumen directamente los hogares no producen “valor alguno que se fije o incorpore en un objeto permanente o mercancía vendible, que perdure una vez realizado el trabajo” y lo ejemplificó con “algunas de las profesiones más serias e importantes –sacerdotes, abogados, médicos– y también algunas de las más frívolas –actores, bufones, músicos–” (Smith [1776] 1994, p.425). En este contexto, “los trabajadores utilizados improductivamente venden sus servicios o bien producen algo que no arroja beneficio” (Schumpeter ([1954] 1982, p.235, nota al pie n.50). Sin embargo, los servicios del trabajo compra-

9 Como ha indicado Schumpeter ([1954] 1982, p.670) este es un tributo de Mill a la “sombra de Ricardo” al otorgarle un modesto papel a la oferta y la demanda como determinantes del valor en el caso de los bienes “absolutamente limitados en cantidad”.

dos y ‘consumidos’ por las empresas producen un bien final –tangible– destinado a la venta, ejemplificado con el trabajo de los obreros industriales. En este caso, “los trabajadores productivos reproducen el valor del capital que los emplea arrojando además un beneficio” (Ibíd., p.235, pie de página n.50).

Para Schumpeter solo Marx en su teoría de la plusvalía destacó la segunda distinción de Smith. Por lo demás, la mayoría de autores siguieron la primera distinción, alentada por las asociaciones entre los términos ‘útil’ y ‘productivo’ que centran el ‘problema’ en torno a qué actividades son dignas de tal calificativo y cuáles no. Asimismo, Malthus propone definir como servicios personales a los ‘servicios del trabajo’ usados para la propia satisfacción de los hogares que no se manifiesten en “ningún objeto que pueda valorarse y transferirse sin la presencia de la persona que ejecuta dicho servicio” (Malthus, [1820] 1946, pp.30–31).

Sin embargo, son las reiteradas críticas de los primeros marginalistas, a las teorías del valor de Smith y Ricardo, las que abren las posibilidades de un mayor acercamiento del análisis económico al espacio de las actividades culturales. Para Jevons ([1879] 1998, p.180): “El simple hecho de que haya muchas cosas como los libros antiguos, monedas y antigüedades raras, etc., que tienen valores altos, y que no son en absoluto susceptibles de producción actual, contradice la idea de que el valor depende del trabajo”. Con respecto al uso productivo del capital sostiene:

Las ideas de Adam Smith parecen estar fundadas en el concepto de que el capital debe producir un ingreso o incremento de riqueza actual de la misma forma que un campo produce una cosecha de grano o hierba. [...] ¿Qué diremos, por ejemplo, de un Teatro? ¿No es el producto del capital? ¿Se puede erigir sin capital? ¿No retribuye intereses, si tiene éxito, como cualquier fábrica de algodón o cualquier buque de vapor? (Jevons [1879] 1998, pp.249–251).

Asimismo para Walras ([1900], 1987) las leyes generales del mercado pueden: “aplicarse al mercado de diamantes, al de cuadros de Rafael, al de tenores y divas” (Ibíd., p.183). No obstante, para Marshall ([1890] 2005) los bienes culturales continúan siendo raros y observó dos particularidades que trató como casos excepcionales y no les prestó mayor atención. Primera, en la exposición de la ley de la utilidad marginal decreciente, no “constituye, [...]”,

una excepción a la ley el hecho de que el hombre que oye con frecuencia interpretar buena música ve aumentar su afición por ella” (Ibíd., pp.121–122). Segunda, las transacciones:

Referentes a cuadros de viejos maestros, monedas antiguas [...]. El precio a que se venda cada uno de ellos dependerá mucho de que una persona rica esté presente en la venta; de lo contrario, será comprada probablemente por negociantes que confían poder venderla con algún beneficio” (Ibíd., p.382).

Observaciones que se han convertido en temas centrales de análisis en economía de la cultura: ¿qué sucede si las preferencias cambian como resultado de la experiencia en el consumo? y ¿cómo se forman los precios en el mercado del arte?

En resumen, a los prestigiosos economistas citados, los bienes culturales, cuanto menos, les resultaban raros para incorporarlos al análisis económico. En principio, no advirtieron que “el trabajo del intérprete es un fin en sí mismo, no el medio para la producción de algún otro bien” (Baumol y Bowen, 1966, p.164). Asimismo, no encajaban en una teoría del valor que se centraba en bienes reproducibles, por lo que la teoría clásica del valor deja “una especie de zona neutra [...], el territorio de los demás casos de valor de cambio [en especial] el valor de cambio de los bienes raros [estatuas y cuadros, libros y monedas antiguos, vinos de reserva]” (Böhm–Bawerk, [1911] 2009, p.44). Al respecto, Goodwin (2006, p.46) afirma que los clásicos centraron su atención en “la mano de obra que produce las obras de arte en lugar de las obras de arte mismas”. Asimismo, la teoría neoclásica del valor se centró en bienes con utilidad marginal decreciente, por lo que los bienes culturales parecían en principio una excepción. Adicionalmente, el tiempo en el cual se consumen y/o producen los bienes culturales está vinculado al tiempo de ocio de los individuos, por lo que su mercado fue percibido como restringido al “coleccionismo o elitismo en el consumo” (Herrero, 2011, p.180). Por último, los bienes culturales no encajan en una teoría del valor que no contemple la naturaleza económica del valor estético (Hutter y Shusterman, 2006).

B. Los bienes culturales como elementos clave para el logro de una ‘buena sociedad’

Si bien Smith ([1776] 1994, p.685) no incluyó a las artes y la cultura entre aquellos sectores en los que el gobierno podía intervenir (defensa, justicia y educación) ni tampoco entre aquellas; “instituciones y obras públicas que aunque sean enormemente ventajosas para una gran sociedad [...] el beneficio jamás reembolsaría el costo”, si sostuvo que ‘las pinturas, la poesía, la música, el baile, el teatro’ pueden: “conseguir disipar fácilmente en la mayoría del pueblo ese humor melancólico y apagado que casi siempre es el caldo de cultivo de la superstición y el fanatismo” (ibíd., 729).

Sin embargo, para Smith el arte podía dejarse a la iniciativa privada, sin la participación del Estado. Sus argumentos fueron que el gobierno (De Marchi y Greene, 2005, pp.439–441): i) puede limitar el desarrollo del pensamiento creativo de los individuos a través de la censura, ii) no dispone de un mecanismo para hacer coincidir sus decisiones con los deseos de los individuos. Al respecto, Mill ([1848], 1943) abre una puerta a la consideración del arte y la cultura como bien de mérito, cuando encuentra que hay bienes como la educación: “[...] cuyo valor no puede juzgarse por la demanda del mercado” (ibíd., p.819).

Jevons ([1883], 2010, pp.6–8), a finales de su vida¹⁰, en los *Methods of Social Reform and Other Papers* observa que “los pueblos y ciudades, [...], han crecido desprovistos de infraestructura para la recreación [...] Porque la diversión popular ha sido considerada [...] en el mejor de los casos un mal necesario”¹¹. Puesto que el desarrollo de la ciencia y la tecnología han hecho pensar que: “el final de la vida se logra si hay pan y carne para comer, cerveza para beber, camas para dormir y capillas e iglesias para asistir los domingos”. En su concepto: “Entre los medios hacia el logro de una civilización superior, se puede afirmar, sin vacilar, que el cultivo deliberado de la diversión pública

10 Ver la semblanza sobre Jevons que realiza Keynes (1936a).

11 En efecto, para Smith ([1776] 1994, pp.161–162): “Los exorbitantes sueldos de los actores, cantantes de ópera, bailarines, etc., derivan [de dos] principios; la rareza y belleza de los talentos y el descrédito de emplearlos de esa forma”.

constituye una de las principales tareas” (ibíd., pp.28–29), entre ellas: el gusto por la música y la existencia de bibliotecas y de museos de entrada gratuita, como infraestructura cultural pública básica.

Por su parte, Marshall incorpora la crítica de los estetas ingleses (Ruskin y Carlyle)¹² en el seno de la economía¹³: no solo el trabajo que produce riqueza material añade bienestar y riqueza a la sociedad, también lo hacen la educación y el arte como ingredientes básicos para el progreso de la civilización:

Si los antiguos economistas hubieran aclarado este concepto, [...] las espléndidas enseñanzas de Carlyle y de Ruskin acerca de los rectos propósitos del esfuerzo humano no habrían sido oscurecidas por los rudos ataques dirigidos a los economistas, ataques fundados en la falsa creencia de que aquella ciencia no se ocupaba de más móviles que el deseo egoísta de riquezas (Marshall [1890] 2005, p.20).

Asimismo, Marshall ([1890] 2005, p.261) observa que: “el desarrollo de las facultades artísticas del pueblo es en sí mismo un fin de la mayor importancia y se está convirtiendo en un factor principal de la eficiencia industrial”. En especial, aquellas “ramas del arte que se relacionan con la vista” son de interés particular puesto que su desarrollo afecta positivamente los métodos de negocios, los procedimientos de la manufactura y la habilidad de los artesanos.

Keynes fue gestor de instituciones culturales en Londres¹⁴. Desde 1941 fue presidente del *Council for the Encouragement of Music and the Arts* (CEMA), que en 1945 se convirtió en el *Arts Council of Great Britain*, hasta su muerte en 1946. En la conferencia “Las posibilidades económicas de nuestros nietos” hace una llamada de atención al hecho de que el hombre una vez liberado de las ‘presiones económicas’ debe enfrentar su verdadero problema: “cómo ocupar el ocio que la ciencia y el interés compuesto le habrán ganado, para

12 En palabras de Ruskin ([1862] 2001): “el cantante que con disciplina nunca fuerza su voz [al igual que el granjero, el constructor de barcos y el albañil], son todos economistas políticos en el sentido verdadero y último, contribuyendo continuamente a la riqueza y el bienestar de la nación a la que pertenecen”.

13 Ver la “polémica de los estetas” (Lasuén, García y Zofío, 2005, pp.315–318).

14 Para artículos de Keynes sobre las artes ver el Capítulo 3 de Moggridge (1982).

vivir sabia y agradablemente bien” (Keynes [1930], 1988, p.329), situación en la que el arte y la cultura ocupan un lugar central. Y, a través del *Bloomsbury Group* insistió en que el arte es un componente básico y esencial para el logro de la verdadera civilización humana (Moggridge, 2005; Goodwin, 2006).

En *Art and the State* Keynes (1936b, pp.341–342), insiste en que en el siglo XIX el punto de vista utilitarista del Estado impide el uso del presupuesto público para actividades que no supongan “la motivación de la ganancia y el éxito financiero”. Por ello, sugiere el uso con fines ‘no–económicos’ del gasto público para aquellas actividades:

En que el hombre común puede tener su deleite y recreación después de la jornada de trabajo y pueden hacer que sienta, como ninguna otra actividad lo puede hacer, [...], que forma parte de una comunidad más fina, más talentosa, más espléndida, más libre de preocupaciones de lo que puede ser por sí mismo. (Keynes, 1936b, p.345).

Las actividades que identifica Keynes (1936b) son: la arquitectura, que es la más pública de las artes, menos íntima en sus manifestaciones y la más adecuada para dar forma y cuerpo al orgullo cívico y el sentido de la unidad social. Le siguen la música, el teatro, las artes plásticas y la artesanía, la poesía y la literatura. En un pasaje de la *Teoría General* deja ver algunas de sus ideas sobre este tipo de bienes:

El antiguo Egipto era doblemente afortunado, y, sin duda, debió a esto su fabulosa riqueza, porque poseía dos actividades: la de construir pirámides y la de buscar metales preciosos, cuyos frutos, desde el momento que no podían ser útiles para las necesidades humanas consumiéndose, no perdían utilidad por ser abundantes. La Edad Media construyó catedrales y cantó endechas. Dos pirámides, dos misas de réquiem, son dos veces mejores que una; pero no sucede lo mismo con dos ferrocarriles de Londres a York (Keynes [1936c] 1981, p.122).

En el anterior contexto se encuadra la afirmación que relata Harrod (1951, pp.193–194) del discurso pronunciado por Keynes cuando se jubila como editor del *Economic Journal* en 1945: “los economistas [...] son los garantes, no de la civilización, sino de la posibilidad de civilización”. En efecto, Keynes confiaba en que el capitalismo era el sistema más eficiente para satisfacer los fines materiales, pero a su vez, también creía que proveía muy pocos

recursos, al arte y la cultura, para alcanzar una vida satisfactoria, por lo que era necesaria la intervención del Estado. Y, en “*El Fin del Laissez Faire*” presenta lo que debería ser la ‘agenda’ del gobierno propiciada por los economistas: “Nuestro problema es construir una organización social que sea lo más eficiente posible sin contrariar nuestra idea de un modo de vida satisfactorio [...]” (Keynes [1926], 1988, p.294).

Robbins, al igual que Keynes, mantuvo una participación activa en diversas instituciones que administraban el arte londinense. Sin embargo, consideraba que no entraba dentro del campo de la economía justificar el apoyo del gobierno a las artes:

Si la gente desea arte lo comprará: si no, ¿por qué debe ser producido? [...] ciertamente esta no es una pregunta que deba responderse haciendo referencia a la economía científica. Es un asunto de los más altos valores, [...], un asunto de filosofía política. A la economía se recurre sólo cuando se quieren conocer las implicaciones de nuestras decisiones a este respecto [...]. (Robbins, 1971b, p.67)

Más concretamente, Robbins en “*Art and the state*” (1963) defendió el apoyo con fondos públicos y privados a las artes sobre la base de que: i) la educación debe incluir desde edades tempranas el contacto con las artes, dado que éstas contribuyen a hacer más placentera la vida; y, ii) la infraestructura física cultural garantice el conocimiento, acceso y preservación de la herencia cultural a lo largo del tiempo.

En resumen, Smith, Jevons, Marshall, Keynes y Robbins, mantienen una tradición desde el pensamiento económico que considera que en el centro de una ‘buena sociedad’ está el acceso a los bienes culturales. En la próxima sección se rastrea el origen y la discusión que incorpora el ocio al análisis económico. Aspecto que resulta clave para profundizar en el análisis de actividades que se creía estaban fuera del ámbito de estudio de la economía, por llevarse a cabo fuera del tiempo de trabajo [ocio] y directamente por los hogares para su satisfacción. Con ello, se amplió el marco metodológico de la economía, para el análisis y comprensión de los bienes que ‘hacen agradable la vida’.

III. Ocio, funciones de producción domésticas y experiencias culturales

En la segunda mitad de la década de los sesenta se marca el punto de encuentro entre la tradición derivada del pensamiento económico, acerca de la importancia de los bienes que ‘hacen agradable la vida’, y la utilización de la teoría y herramientas de la economía para analizar su comportamiento y dinámica. Del libro de Baumol y Bowen (1966) se desprenden los problemas fundacionales de la economía de la cultura (Throsby, 1994; Blaug, 2001): la enfermedad de los costos y la brecha de participación, ambos situados originalmente en las artes escénicas. Dado que la literatura en economía de la cultura se ha concentrado en los problemas derivados del trabajo de Baumol y Bowen (1966)¹⁵, para continuar con nuestro hilo conductor, ponemos énfasis en el desarrollo derivado del trabajo de Becker (1965) que integra el tiempo en las decisiones de los hogares y rompe con la dicotomía trabajo-ocio heredada de Marshall ([1890] 2005, p.590) a través de dos temas: i) el análisis de la desutilidad del trabajo y el placer del tiempo de no-trabajo; y ii) la respuesta de las horas de trabajo a cambios en el salario.

A. ¿Qué es el ocio?

Siguiendo a Vogel (2001), hay actividades que la “gente disfruta e intenta practicar, escuchar o ver”, que se denominan entretenimiento que deriva de la palabra francesa *divertissement* y tienen como objetivo el recreo (recuperación de la fuerza o del espíritu tras el cumplimiento del deber). Precisamente el tiempo que los economistas llaman ocio –traducción de la palabra inglesa *leisure* que tiene como raíz latina a *licere*, que significa ‘estar permitido’ o ‘estar libre’– es el ‘espacio’ donde tienen lugar las actividades de entretenimiento. Actividades que emplean un recurso clave en economía: el tiempo. En este contexto: “Ocio es simplemente *L* en la teoría de la oferta de trabajo” (Osberg, 2008).

De acuerdo con Voss (1967), la principal limitación de esta manera de enfocar el ocio está en la no distinción entre tiempo de trabajo y tiempo

15 Ver Palma y Aguado (2010).

de no-trabajo y, entre, tiempo de no-trabajo y ocio. Por lo que Voss (1967, pp.99–101) define ocio como el uso discrecional del tiempo, en el cual un individuo “siente que ‘no tiene que’ hacer nada” motivado por restricciones u obligaciones legales, morales, sociales o fisiológicas. Sin embargo, el ocio es parte del tiempo de no-trabajo y existe una fracción de este último, el tiempo no-discrecional, donde el individuo, si bien no enfrenta una restricción u obligación económica, si puede estar condicionado por asuntos legales, morales, sociales o fisiológicos, por ejemplo: el desplazamiento al lugar de trabajo, el trabajo doméstico, comer, dormir. Incluso, desplazarse a votar el día de las elecciones. De forma que el ocio puede, en principio, ser definido en términos de: ‘estado de la mente’; actividades; tiempo; tecnología. En el siguiente apartado analizamos estos aspectos.

1. El ocio desde una perspectiva económica

Los economistas han tratado al ocio, con diferentes acentos y de forma residual. Desde el pensamiento económico, para Jevons ([1879] 1998, p.189), “un trabajador libre soporta lo fatigoso del trabajo porque el placer que espera recibir [...] supera el sufrimiento del esfuerzo”, de forma que, el ocio pareciera ser la recompensa que otorga la desutilidad del trabajo. Para Marshall ([1890] 2005, Libro VI, Cap. XIII) y Keynes ([1930] 1988) el progreso económico, y de la civilización, se refleja en el ‘buen uso’ del tiempo de ocio por parte de la población, obtenido a través de la reducción de las horas de trabajo, asociadas a la mayor productividad del mismo. Para Veblen (1899), el ocio está localizado en una clase ‘derrochadora’ que se esfuerza en mostrar su emancipación del trabajo productivo.

Desde el análisis económico, el ocio rápidamente fue enfocado como el tiempo no ‘gastado’ en trabajar. Residualmente, el ocio representa el tiempo al margen de las actividades productivas que generan ingresos monetarios. Precisamente Marshall ([1890] 2005), cuando introduce el concepto de desutilidad marginal del trabajo, plantea la importancia de disponer de “tiempo libre de la fatiga del trabajo, que cansa sin educar, es una condición necesaria para un elevado nivel de vida” (Ibíd., p.590), traslada un tema de discusión al análisis económico: la dicotomía trabajo-ocio. Es decir que, presumible-

mente, los individuos derivan desutilidad de las horas de trabajo y utilidad del tiempo en que no trabajan. Adicionalmente, Marshall ([1890] 2005, p.117) afirma que: “en términos generales [...] el esfuerzo que cualquier grupo de trabajadores puede hacer, aumenta o se reduce con un aumento o reducción en la remuneración que les es ofrecida”, lo cual afecta la dirección que podría tomar la oferta de trabajo ante un aumento en los salarios.

El tema es rápidamente capturado por el análisis económico. Chapman (1909) destaca como el desarrollo industrial, asociado a una mayor productividad, recorta las horas de trabajo de la población y aumenta los salarios, el resultado esperado “es la compra de más tiempo libre” (Ibíd., p.354) por parte de los trabajadores. En el mismo sentido, Knight ([1971] 1921, pp.117–118) sostenía que frente a un aumento en los salarios, los trabajadores “dividen su tiempo entre ganar salarios y usos no–industriales [tiempo de no trabajo] de forma que les permita ganar más dinero trabajando menos horas”. Asimismo, Pigou (1920, p.593) concluye que si una parte del ingreso del contribuyente es sustraída por un impuesto él estará dispuesto “a trabajar un poco más”.

Robbins (1929, p.25) no tardó en evidenciar su insatisfacción; en su opinión, no es posible predecir, a priori, los cambios en las horas de trabajo por parte de los trabajadores o de los contribuyentes, ocasionados por un cambio en los salarios nominales o en los impuestos, respectivamente:

Un cambio en la tasa a la que la renta monetaria puede ser ganada, si los precios de los bienes se mantienen constantes, constituye un cambio del precio en esfuerzo de los bienes. [...] Y, siendo este el caso, la cuestión de si más o menos esfuerzo se gasta en adquirir los bienes obviamente sigue abierta. Evidentemente, depende de la elasticidad de la demanda de la renta en términos de esfuerzo. (Robbins, 1930b, p.127)

El resultado de esta discusión se sintetiza en el trabajo de Becker (1965). En efecto, Becker retoma el debate iniciado por Marshall:

La asignación y el uso eficiente del tiempo no laboral pueden ser ahora más importantes para el bienestar económico que el tiempo de trabajo; si bien la atención prestada por los economistas a este último casi eclipsa a la que se haya podido prestar al primero. (Becker, 1965, p.493)

Si bien los análisis de Mincer (1963,) de la relación ocio-trabajo habían introducido como componente indirecto del precio al costo de oportunidad del tiempo, el enfoque de Becker (1965) es más amplio. Los hogares son al mismo tiempo, unidades de producción y maximizadores de utilidad:

El ir al teatro, e incluso comer, lleva tiempo. [...], cuando se analizan todos los usos del tiempo no laboral, los costos indirectos deberían ser tratados en pie de igualdad a como se tratan ahora en los análisis de la escolaridad. (Becker, 1965, 494)

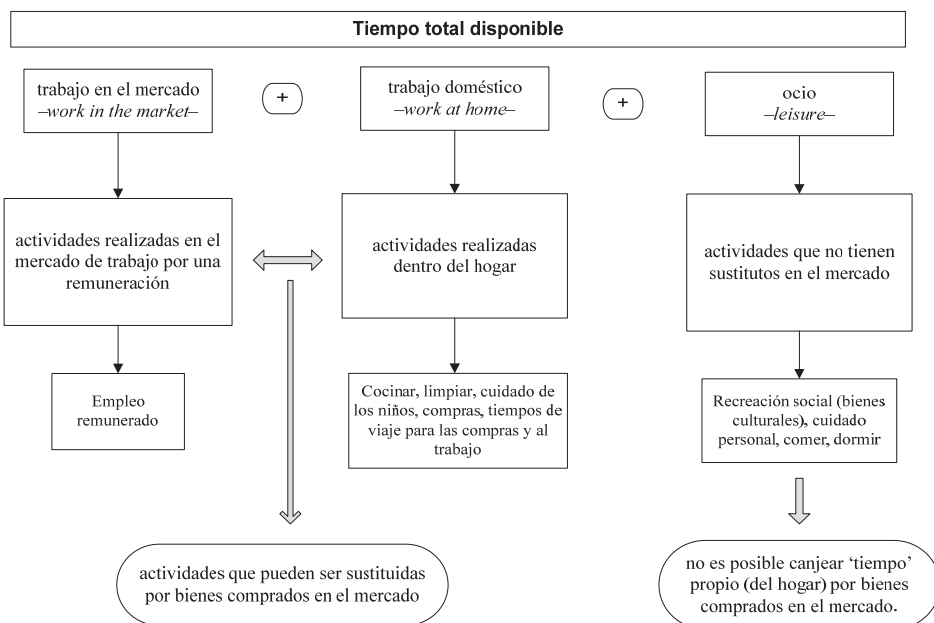
Michael y Becker (1973, pp.380–381) lo exponen claramente, la teoría de la elección que recibieron de sus antecesores que denominan enfoque trabajo-ocio, es limitada dado que fue “formulada en términos de precios e ingresos monetarios”. En este contexto, para modelar el consumo de bienes y servicios culturales resulta clave el concepto de bien básico de ocio propuesto por Becker. Para ello, Becker (1965, p.505) define bien básico ingreso-intensivo, como aquel que en la función de producción doméstica, sus coeficientes insumo-producto son: intensivos en tiempo e intensivos en bienes. Un ejemplo de un bien básico producido por los hogares es la experiencia cultural que se deriva de la participación como espectador en una obra de teatro, la cual depende de unos factores productivos representados por actores, libretos, el escenario teatral y el tiempo de los asistentes. La experiencia cultural puede ser diferente para cada individuo en función de sus gustos, conocimientos artísticos y la calidad que perciben del espectáculo. Michael (1973) amplía el modelo de Becker (1965) para considerar el “beneficio positivo de la educación” en la medida que entra como un bien público en la función de producción doméstica.

2. El ocio como caracterización de la tecnología en la función de producción doméstica

Gronau (1977), a partir del análisis de Becker, analiza la asignación de tiempo entre el trabajo en el mercado, el trabajo doméstico y el ocio (ver Gráfico 1). La distinción clave para Gronau es que el producto del trabajo doméstico y del trabajo comprado en el mercado son similares, hasta cierto punto son muy buenos sustitutos (comida casera vs. comida a domicilio; cuidado de niños por los padres vs. niñera). No resulta lo mismo para ciertas

actividades de ocio, por ejemplo asistir a una presentación de teatro en vivo: “no es posible disfrutar el ocio a través de otra persona” (Gronau, 1977, p.1104). Desde esta perspectiva el uso del tiempo en el trabajo doméstico, genera un flujo de bienes básicos que pueden encontrar sustitutos cercanos en el mercado, mientras el ocio encuentra solo pobres sustitutos¹⁶.

Gráfico 1. *Alternativas de asignación del tiempo total por parte de los individuos y los hogares*



Fuente: elaboración propia con base en Gronau (1977).

Burda et al. (2007, p.3) concluyen que lo que distingue al ocio de otras actividades de la producción doméstica es que “no se puede sub-contratar”. En el mismo sentido, Aguiar y Hurst (2007) encuentran que teóricamente una

16 Un supuesto subyacente de que parten los modelos inspirados en el análisis de Becker (1965) es que no hay utilización conjunta del factor tiempo en actividades domésticas y de ocio (Pollak y Wachter, 1975). Además, el modelo de Gronau (1977) supone que el tiempo usado en el trabajo doméstico y en el trabajo en el mercado generan la misma utilidad.

actividad se puede definir como ocio a partir del grado de sustituibilidad entre los factores –bienes– de mercado y tiempo en el modelo de Becker (1965), lo que sugiere que el “contenido de ocio de una actividad es una función de la tecnología más que de las preferencias”. Así, la respuesta de los individuos, a cambios en las variables del mercado (precios, salarios), depende tanto de las preferencias, reflejadas en la función de utilidad, como también de la tecnología, reflejada en la función de producción doméstica. De lo anterior se desprende la importancia que en los determinantes de la demanda [participación] de los bienes y servicios culturales tienen las experiencias previas de consumo en el proceso de formación del gusto y el costo del tiempo.

En efecto, Withers (1980, p.736) tuvo presente que al incluir la variable ingreso en la función de demanda de los bienes culturales –artes escénicas–, el coeficiente estimado puede resultar sesgado: “en el sentido que no refleje un efecto ingreso puro, sino más bien el resultado neto de la influencia conjunta del efecto ingreso puro y el efecto sustitución asociado al precio del ocio”. Zieba (2009) retoma el trabajo de Withers (1980) e introduce en la función de demanda (asistencia) al teatro dos variables que capturan los efectos de la asignación del tiempo: el precio del tiempo de ocio y el ingreso total. Los resultados le permiten concluir a Zieba (2009) que los consumidores del teatro, y las artes escénicas, ante un aumento del costo de oportunidad del tiempo buscan otras actividades culturales menos tiempo-intensivas. En el siguiente apartado se presenta el proceso de formación del gusto por los bienes culturales.

3. La formación del gusto por los bienes culturales

Stigler y Becker (1977) parten del fenómeno que Marshall trata de explicar: “es preciso admitir que el tiempo no ha de producir ninguna alteración en el carácter o gustos de la persona” (Marshall [1890], 2005, pp.121–122). Para ello, proponen una función de utilidad que depende de dos bienes básicos producidos por los hogares: ‘apreciación musical’ (M) y otros bienes representados por Z :

$$U = U(M, Z) \quad (1)$$

M es producida a través de una función de producción doméstica que tiene por argumentos: el tiempo asignado a la música (t_m) y la educación y a cualquier otro tipo de capital humano (S_m):

$$M = M_m(t_m, S_m) \quad (2)$$

$$\frac{\partial M_m}{\partial t_m} > 0; \frac{\partial M_m}{\partial S_m} > 0; \frac{\partial^2 M_m}{\partial t_m \partial S_m} > 0$$

Además, los efectos de la exposición al consumo de música en un momento dado (M_j), dependen del tiempo asignado a la música y del capital humano musical en j ; t_{mj} y S_{mj} , respectivamente. A su vez, S_{mj} es producido por la acumulación pasada de apreciación musical y la inversión en educación musical:

$$S_{mj} = h(M_{j-1}, M_{j-2}, \dots, E_j) \quad (3)$$

Dado que la adicción es beneficiosa:

$$\frac{\partial S_{mj}}{\partial M_{j-v}} > 0 \quad \forall v$$

E_j “mide el efecto de la educación y de otros tipos de capital humano en la capacidad de apreciar la música”, supone que a mayor educación más eficientes se tornan las experiencias previas:

$$\frac{\partial S_{mj}}{\partial E_j} > 0$$

La asignación óptima de consumo de M y Z se determina a partir de la igualdad entre el coeficiente de sus utilidades marginales y el coeficiente de sus precios sombra. Stigler y Becker (1977) concluyen que con la exposición a la música (t_m) el consumo de apreciación musical (M) se incrementa por el aumento en el *stock* de capital musical (S_m), generando un proceso de adicción racional lo que no significa un cambio en los gustos. En resumen, para Becker el modelo ‘tradicional’ de elección del consumidor estaba dejando al margen

la posibilidad de adición, al asumir que las preferencias son independientes del consumo pasado y futuro¹⁷.

De otro lado, Levy–Garboua y Montmarquette (1996) observan que en general la demanda de bienes culturales, y del teatro en concreto, se ve caracterizada por: una gran heterogeneidad de los gustos; la diferenciación y singularidad de los bienes y servicios; y la incertidumbre frente a los gustos en el proceso de elección. Para capturar las anteriores características, Levy–Garboua y Montmarquette (1996) sugieren que en la formación del gusto intervienen dos elementos: la expectativa y la sorpresa. La expectativa es estocástica y depende de experiencias previas agradables o desagradables; la sorpresa afecta a la expectativa futura. De modo que con expectativas racionales, la ignorancia y la incertidumbre se resuelven con la exposición repetitiva y la experiencia del consumo. Los autores parten de una función de utilidad que depende de los bienes $x_{i,t} \geq 0$ [$i = (1, \dots, n)$; $t = (1, \dots, n)$], “cuyo consumo puede dar lugar a una formación no sistemática del gusto” y de “un índice de calidad subjetiva” de x , $s_{i,t}$, que depende de las experiencias previas de consumo:

$$U = u(s_{1,t}x_{1,t}, \dots, s_{n,n}x_{n,n}) \quad (4)$$

Si definimos que x_t es ir al teatro y s_t representa el “gusto individual por el teatro”, X_t nos muestra la función de producción doméstica del bien básico “apreciación del arte”, o mejor, el “gusto individual por el teatro”:

$$X_t = s_t x_t \quad (5)$$

La clave del proceso de formación del gusto a través del consumo está en actualizar s_t a partir del comportamiento pasado, antes de t . Como señalan Levy–Garboua y Montmarquette (2003, p.207), “el reconocimiento de la gran heterogeneidad de los gustos no impide el estudio de su formación”, puesto que para un individuo cada experiencia nueva de consumo le revela una sorpresa, positiva o negativa, en el proceso de descubrimiento de sus gustos. De forma que el gusto experimentado por el consumo cultural en el período t , se puede representar por:

17 Becker y Murphy (1988) desarrollan una versión dinámica del modelo original de 1977.

$$s_t = E_{t-1}(s_t) + \varepsilon_t, \quad \text{si } x_t > 0 \quad (6)$$

Donde E_{t-1} es el operador de expectativas antes del período de elección t , y ε_t es la sorpresa en el gusto experimentada en el período t , $E_{t-1}(\varepsilon_t) = 0$. Como se observa son los mismos asistentes al teatro quienes encuentran su gusto por él, por medio de sucesivas ‘sorpresas’ agradables, incorporadas a sus expectativas. Dado que las expectativas se forman sobre la experiencia pasada, el modelo de aprendizaje a través del consumo mantiene la condición de separabilidad intertemporal de la función de utilidad condicional sobre el consumo pasado. En este caso, cuando no hay proceso de aprendizaje la experiencia acumulada se mantiene constante (Levy–Garboua y Montmarquette, 1996, p.29). Esta característica del modelo permite a los autores “imputar” la elasticidad precio de la demanda de teatro en el análisis empírico, en la medida que la base de datos usada por ellos proporciona medidas de la experiencia acumulada y del gusto por el teatro (ver, Seaman, 2005, p.110).

Por último, comparando con el modelo de Stigler y Becker (1977), s_t representa el “capital humano musical” (S_{mj}) y el proceso de actualización de s_t sería (Levy–Garboua y Montmarquette, 2003, pp.204–205):

$$s_t = s_{t-1} + rx_{t-1}, \quad r > 0 \quad (7)$$

Es decir, el “gusto por el teatro” es generado por un capital específico, que aumenta la apreciación del teatro en el futuro. La “tasa de adicción”, esto es, la tasa a la que el gusto por el arte se incrementa a través del consumo, está dada por: $\alpha_t = \frac{rx_t}{s_t}$. Para Levy–Garboua y Montmarquette (2003, p.207), es “realista suponer que los individuos difieren ampliamente en sus gustos por las formas específicas de arte, más de lo que da a entender la fuerza farmacológica de la adicción”¹⁸.

18 Una revisión de literatura sobre los modelos de formación del gusto por bienes culturales se presenta en McCarthy y Jinnett (2001).

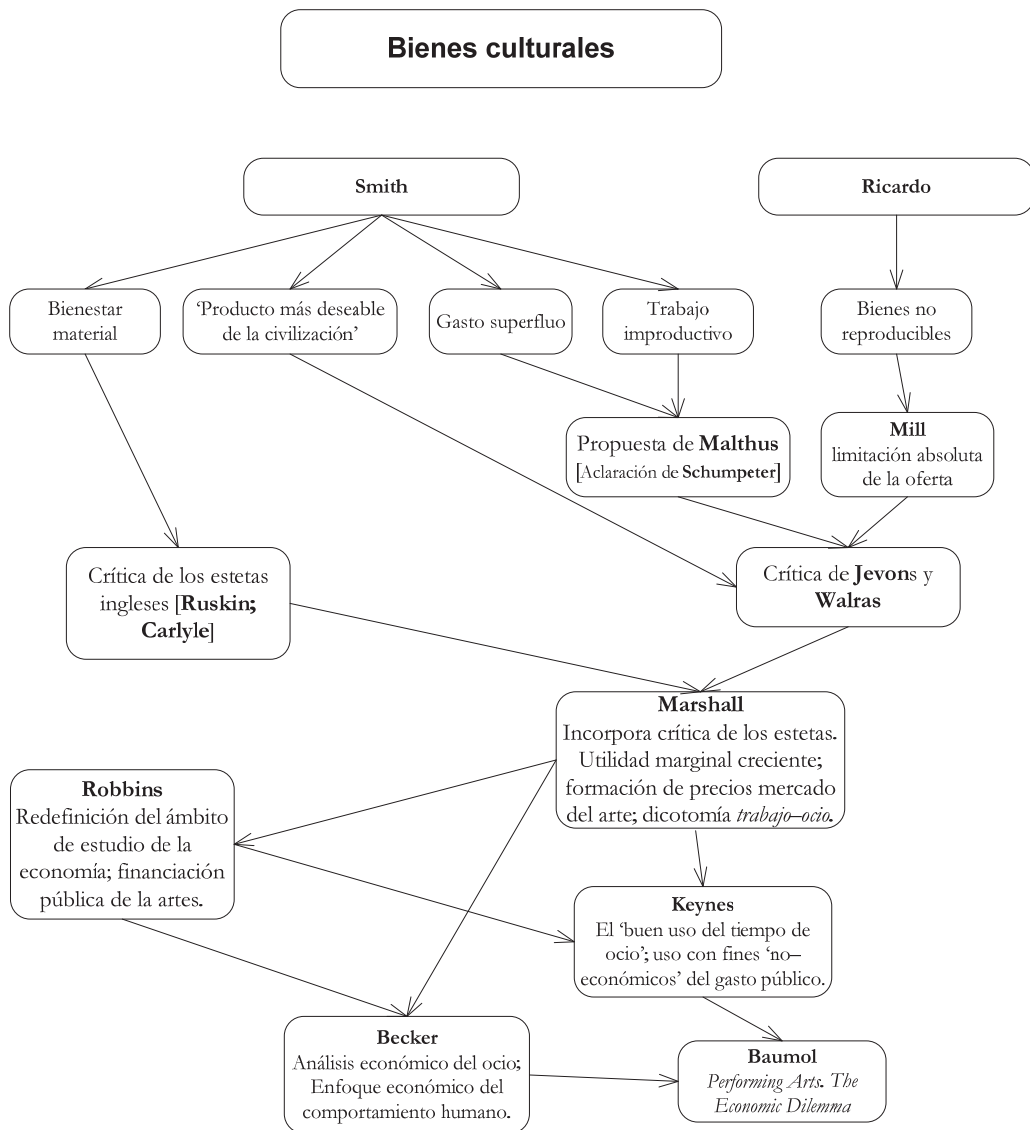
IV. El análisis económico de los bienes culturales. Un resumen

Como se ha puesto de manifiesto a lo largo del artículo los bienes y servicios culturales son “bienes [y servicios] económicos especiales” (Ateca-Amestoy, 2009, p.89), dadas sus particulares características, entre ellas, el valor y mensaje simbólico que representan y que debe descifrar el consumidor. Levy-Garboua y Montmarquette (2003, p.201) lo precisan bien: “la alquimia sutil del gusto individual por el arte confía, en último extremo, en la propia experiencia”. Para la UNESCO (2006), su consumo [demanda/participación] es un acto intencional que tiene por objetivo incrementar el acervo informativo y cultural de quien lo realiza. En este contexto, los bienes y servicios culturales son un insumo clave para ‘producir’ el bien básico de ocio denominado *experiencia cultural*, en el marco de las ‘funciones de producción’ de los hogares. Lo que permite modelar el consumo de bienes y servicios culturales como una adicción racional producto de la experiencia y el entrenamiento (inversión pasada).

El origen de esta modelación se puede rastrear desde el pensamiento económico, en su contribución a hacer “agradable la vida”, y a la dificultad asociada a la medición del valor y a la formación del gusto, por lo que a prestigiosos economistas estos bienes les parecieron raros, de escaso interés. Y, desde el análisis económico, en la discusión que incorpora el ocio como objeto de análisis. Aspecto que resulta clave, para profundizar, en actividades que se creía operaban al margen del ámbito de estudio de la economía, por llevarse a cabo fuera del tiempo de trabajo y directamente por los hogares para su satisfacción.

Por último, el Gráfico 2 ofrece un esquema, operativamente útil, de los grandes hitos presentados, a lo largo del artículo, en el proceso de incorporación de los bienes culturales al análisis económico.

Gráfico 2. Incorporación de los bienes culturales al análisis económico



Fuente: elaboración propia.

Conclusiones

Sin duda, hoy no parece extravagante incluir temas como la cultura, la religión o los deportes dentro del ámbito de estudio de la economía. En efecto, a lo largo del artículo, sobre la base de una cuidadosa revisión y rastreo de obras seminales del pensamiento económico y de los aportes de autores relevantes en revistas especializadas en economía, se ha ofrecido una síntesis coherente y comprensiva del proceso de incorporación de los bienes culturales al análisis económico, desde la revisión y ampliación del objeto de estudio de la economía hasta el análisis económico del ocio. Como bien lo recuerdan, desde diferentes estructuras metodológicas, Becker (1976), “la reiteración de definiciones que vinculan la economía a los bienes materiales es quizá debida al reparo de someter ciertas clases de comportamiento humano a los ‘fríos’ cálculos de la economía”, y Scitovsky (1976), “es evidente que las satisfacciones autosuficientes y los servicios prestados a nosotros mismos han quedado fuera de la ciencia económica”.

Los bienes y servicios culturales como objeto de demanda son insumos para producir una experiencia cultural. Las experiencias culturales son inmateriales, similares a los servicios, con la diferencia que una experiencia cultural es el resultado de descifrar e interpretar estímulos visuales, auditivos o simbólicos a través de imágenes, sonidos y signos por parte de los demandantes a través de sus funciones de producción domésticas. Las experiencias culturales se pueden definir como un bien de ocio en el marco propuesto por Becker (1965), Stigler y Becker (1977), seguido por Gronau (1977) y Aguiar y Hurst (2007), perfectamente analizables teórica y empíricamente con los instrumentos del análisis económico.

Bibliografía

AGUIAR, Mark & HURST, Erik (2007). “Measuring trends in leisure: the allocation of time over five decades”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122, No.3, pp.969–1006.

- ATECA-AMESTOY, Victoria (2009). “El capital humano como determinante del consumo cultural”. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 27, No.1, pp.87–110.
- BACKHOUSE, Roger E. & MEDEMA, Steven G. (2009). “Retrospectives on the definition of economics”. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 23, No. 1, pp.221–233.
- BAUMOL, William J. (2003). “Applied Welfare Economics”, pp. 20–31. En Towse, Ed., (2003).
- _____ & BOWEN, William G. (1966). *Performing Arts. The Economic Dilemma*, Cambridge, Ma: Twentieth Century Found.
- BECKER, Gary S. (1965). “A theory of the allocation of time”. *Economic Journal*, Vol. 75, No. 299, pp. 493–517.
- _____ (1976). “El enfoque económico del comportamiento humano”, pp.47–58. En: Febrero, R. y Schwartz, P. (1997).
- _____ & MURPHY, Kevin (1988). “A Theory of Rational Addiction”, *Journal of Political Economy*, Vol. 96, No. 4, pp. 675–700.
- BENTHAM, Jeremy ([1843], 1962). *The Works of Jeremy Bentham, Chapter I.: Art and Science—Divisions*, published under the Superintendence of his Executor, John Bowring, Edinburgh: William Tait, 1838–1843. Recuperado 17–11–2008, The Online Library of Liberty, [1843], 1962. (<http://oll.libertyfund.org/title/1921/113884> on 2009–05–02).
- BLAUG, Mark (2001). “Where are we now in Cultural Economics”. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 15, No. 2, pp. 123–143.
- BÖHM-BAWERK, Eugen ([1911] 2009). *Valor, Capital, Interés. El Manuscrito de 1876*. Madrid: Unión Editorial.
- BOULDING, Kenneth ([1955] 1978). *Análisis económico*. Madrid: Alianza.
- BUCHANAN, James (1964). “What Should Economists Do?”, *Southern Economic Journal*, Vol. 30, No. 3, pp. 213–222.

- BURDA, Michael, HAMERMESH, Daniel Y WEIL, Philippe (2007). “Total Work, Gender and Social Norms”. *IZA Discussion Paper No. 2705*. Institute for the Study of Labor, Bonn.
- CAVES, Richard (2000). *Creative Industries. Contracts between Art and Commerce*. Cambridge: Harvard University Press.
- CHAPMAN, Sidney (1909). “Hours of Labour”, *The Economic Journal*, Vol. 19, No. 75, pp. 353–373.
- COASE, Ronald (1978). “Economics and Contiguous Disciplines”, *The Journal of Legal Studies*, Vol. 7, No. 2, pp. 201–211.
- DE MARCHI, Neil, & GREENE, Jonathan (2005). “Adam Smith and Private Provision of the Arts”, *History of Political Economy*, No.37, pp. 431–454.
- GINSBURGH, Victor (2001). “Economics of art and culture”, 758–764. En N. Smelser y P. Baltes, eds., *International Encyclopedia of the Social and Behavioural Sciences*. Amsterdam: Elsevier.
- GOODE, Richard (1967). “Reviewed work Performing Arts: The Economic Dilemma by William J. Baumol and William G. Bowen”. *American Economic Review*, Vol. 57, No. 3, pp. 667–669.
- GOODWIN, Craufurd (2006). “Art and Culture in the History of Economic Thought”, pp. 25–68. En V. GINSBURGH & D. THROSBY (Eds.) (2006).
- GREFFE, Xavier (2010). “Introduction: L’économie de la culture est-elle particulière?”, *Revue d’économie politique*, Vol. 120, No.1, pp. 1–34.
- GRONAU, Reuben (1977). “Leisure, Home Production, and Work—The Theory of the Allocation of Time Revisited”, *Journal of Political Economy*, Vol. 85, No. 6, pp. 1099–1123.
- HARROD, Roy (1951). *The Life of John Maynard Keynes*. London: Macmillan.
- HERRERO, Luis (2011). “La contribución de la cultura y las artes al desarrollo económico regional”. *Investigaciones Regionales*, No. 19, pp.177–202.

- HOWSON, Susan (2004). “The Origins of Lionel Robbins’s Essay on the Nature and Significance of Economic Science”, *History of Political Economy*, No. 36, pp.413–443.
- HUTTER, Michael & SHUSTERMAN, Richard (2006). “Value and the Valuation of Art in Economic and Aesthetic Theory”, 170–208. En V. GINSBURGH y D. THROSBY (Eds.) (2006)
- JEVONS, William ([1879] 1998). *La Teoría de la Economía Política*. Madrid: Pirámide.
- ____ ([1883] 2010). *Methods of Social Reform and Other Papers*. London: Macmillan. [The Online Library Of Liberty]
- KEYNES, John Maynard ([1926], 1988). *El Fin del Laissez Faire*, pp. 275–297. En Ensayos de persuasión. Barcelona: Barcelona Crítica.
- ____ ([1930], 1988). *Las posibilidades económicas de nuestros nietos*, pp. 323–333. En Ensayos de persuasión. Barcelona: Barcelona Crítica.
- ____ (1936a). “William Stanley Jevons 1835–1882: A Centenary Allocation on his Life and Work as Economist and Statistician”. *Journal of the Royal Statistical Society*, Vol. 99, No. 3, pp. 516–555.
- ____ ([1936b] 1982). *Art and the State*. En: D. Moggridge, (ed., 1982), pp. 341–349.
- ____ ([1936c] 1981). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- KNIGHT, Frank ([1971] 1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- LASUÉN, José R.; GARCÍA, María I. & ZOFÍO, José L. (2005). *Cultura y economía*. Madrid: Sociedad General de Autores y Editores/Fundación Autor.
- LEVITT, Steven D. & DUBNER, Stephen J. ([2005] 2006). *Freakonomics: un economista políticamente incorrecto explora el lado oculto de lo que nos afecta*. Barcelona: Ediciones B.

- LEVY-GARBOUA, Louis & MONTMARQUETTE, Claude (1996). "A microeconomic study of theater demand". *Journal of Cultural Economics*, No. 20, pp. 25-50.
- _____ (2003). "Demand", pp. 201–213. En Towse, Ed., (2003).
- MALTHUS, Thomas ([1820] 1946). *Principios de Economía Política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- MARSHALL, Alfred ([1890] 1954). *Principios de Economía*. Madrid : Fundación ICO.
- MCCARTHY, Kevin & JINNETT, Kimberly (2001). *A New Framework for Building Participation in the Arts*. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- MICHAEL, Robert (1973). "Education in Nonmarket Production", *The Journal of Political Economy*, Vol. 81, No. 2, pp. 306–327.
- _____ & BECKER, Gary, S. (1973). "On the new theory of consumer behavior", *Swedish Journal of Economics*, No. 75, pp. 378–396.
- MILL, John Stuart. ([1844] 2000). *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Ontario: Batoche Books.
- _____ ([1848], 1943). *Principios de Economía Política*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- MINCER, Jacob (1963). "Market prices, opportunity costs, and income effects", 66–82. En: CHRIST, C., ed., (1963). *Measurement in Economics*. Stanford: Stanford University Press.
- MOGGRIDGE, Donald E. (2005). "Keynes, the 'Arts, and the State'", *History of Political Economy*, Vol. 37, No. 3, pp. 535–555.
- _____ (Ed.) (1982). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XXVIII, 1982, Cap.3, pp. 295–3372. London: The Macmillan Press.

- OSBERG, Lars. (2008). "leisure". *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. Eds. Steven N. DURLAUF and Lawrence E. BLUME. London: Palgrave Macmillan.
- PALMA, Luis & AGUADO, Luis (2010). "Economía de la cultura. Un área de especialización reciente de la economía". *Revista de Economía Institucional*, No. 12, Vol. 22, pp. 129–165.
- PEACOCK, Alan (1968). "Reviewed work: Performing Arts: The Economic Dilemma. By W.J. Baumol and W. G. Bowen", *Economica*, Vol. 35, No. 137, pp. 100–101.
- PIGOU, Arthur C. (1920). *The Economics of Welfare*. London: Macmillan.
- POLLAK, Robert & WACHTER, Michael (1975). "The Relevance of the Household Production Function and Its Implications for the Allocation of Time", *The Journal of Political Economy*, Vol. 83, No. 2, pp. 255–278.
- RICARDO, David ([1821] 1959) *Principios de economía política y tributación*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- ROBBINS, Lionel (1929). "The economic effects of variations of hours of labour". *The Economic Journal*, Vol. 39, No. 153, pp. 25–40.
- _____ (1930a). "The present position of economic science". *Economica*, 28, 14–24.
- _____ (1930b). "On the elasticity of demand for income in terms of effort". *Economica*, 29, 123–129.
- _____ ([1932] 1944). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. México, Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1963b). *Art and the state*. Politics and Economics: Papers in Political Economy. London: Macmillan.
- _____ (1971a). *Autobiography of an Economist*. London: Macmillan.

- _____. (1971b). “Unsettled questions in the political economy of the arts”. *The Three Banks Review*, 91, 3–19. Reimpreso en: *Journal of Cultural Economics*, 1994, (18)1, 67–77.
- RUSKIN, John ([1862] 2001). *Unto this last: four essays on the first principles of political economy*. Electronic Text Center, University of Virginia Library. Recuperado 12–08–2008, <http://etext.virginia.edu/toc/modeng/public/RusLast.html>.
- SCITOVSKY, Tibo. (1976). *The Joyless Economy: The Psychology of Human Satisfaction*. Oxford: University Press.
- SEAMAN, Bruce (2005). “Attendance and Public Participation in the Performing Arts: A Review of the Empirical Literature”, Nonprofit Studies Program Working Paper 05–03, 2005.
- SCHUMPETER, Joseph A. ([1954] 1982). *Historia del Análisis Económico*. Barcelona: Ariel.
- SMITH, Adam ([1776] 1994). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- STIGLER, George & BECKER, Gary S. (1977). “De gustibus non est disputandum”, *American Economic Review*, Vol. 67, No. 2, pp. 76–90.
- THROSBY, David (1994). “The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics”. *Journal of Economic Literature*, Vol. 32, No. 1, pp. 1–29.
- _____. (2001). *Economics and culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TOMMASI, Mariano & IERULLI, Kathryn (Eds.) (1995). *The New Economics of Human Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TOWSE, Ruth. (Ed.) (2003). *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

- UNESCO (2006). *Guidelines for Measuring Cultural Participation*. Montreal: UNESCO Institute for Statistics.
- VEBLÉN, Thorstein ([1899] 1995). *Teoría de la clase ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica.
- VOGEL, Harold (2001). *Entertainment Industry Economics. A Guide for Financial Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- VOSS, Justin (1967). “The definition of leisure”. *Journal of Economic Issues*, No. 1, pp. 91–106.
- WALRAS, Leon ([1900] 1987). *Elementos de economía política pura o teoría de la riqueza social*. Madrid: Alianza.
- WITHERS, Glenn (1980). “Unbalanced growth and the demand for performing arts: An econometric analysis”. *Southern Economic Journal*, Vol. 46, No. 3, pp. 735–742.
- ZIEBA, Marta. (2009). “Full-income and price elasticities of demand for German public Theatre”. *Journal of Cultural Economics*, Vol. 33, No. 2, pp. 85–108.