

Impacto de las Variables Culturales de Hofstede en el Crecimiento Económico de los Países

Paola Fernanda Giraldo Zuluaga

Asesor: PhD Juan Camilo Chaparro Cardona

Departamento de Economía y Finanzas
Universidad EAFIT, 2019

RESUMEN

Esta investigación busco estudiar el impacto de la cultura sobre el crecimiento económico largo plazo. El crecimiento económico es una variable de suma importancia para las sociedades, y, por lo tanto, una mejor comprensión del impacto de la cultura sobre el crecimiento económico puede permitir desarrollar mejores políticas públicas que impulsen el progreso de las naciones.

Para medir el crecimiento económico de largo y mediano plazo se utilizó datos de la tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita de cada país. Por otro lado, para medir los impactos de la cultura sobre dicha tasa de crecimiento se utilizó los valores de las dimensiones de Hofstede (Huang, 2019). La metodología que se empleo fue una regresión espacial generalizada con minimización en dos etapas (GS2SLS): el retardo espacial capturo los efectos geográficos de las divisiones políticas entre países; la generalización se llevó a cabo para robustecer el modelo ante perturbaciones heteroscedásticas; y la minimización en dos etapas para resolver potenciales problemas de endogeneidad.

Se considera que la cultura es un fenómeno relativamente estable, el cual presenta normalmente modificaciones sustanciales sólo en periodos amplios de tiempo. Por tanto, en este trabajo se supone que los valores de las dimensiones de Hofstede para cada país son estables a través de los años. De igual manera, es coherente tomar la tasa promedio de crecimiento del PIB per cápita, ya que es una medida del crecimiento promedio a través de varios años, es decir, es un elemento también relativamente estático. Según los resultados obtenemos que si bien no todas las variables culturales de Hofstede son estadísticamente significativas, si lo son la distancia al poder, aversión a la incertidumbre, individualismo y orientación a largo plazo.

Palabras clave: variables culturales Hofstede, crecimiento del PIB per-cápita, retardo espacial, mínimos cuadrados en dos etapas, GS2SLS.

Agradecimientos: A mi asesor, Juan C. Chaparro por su guía y acompañamiento en todo el proyecto; a Catalina Gómez, por su revisión en teoría económica y modelación espacial; y a Germán Zuluaga, por sus sugerencias en los estimadores econométricos.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El crecimiento económico aborda el estudio del desempeño de los factores productivos en su interrelación con el producto nacional, todo ello influenciado por el contexto propio de cada nación. La teoría del crecimiento económico tiende a responder ¿por qué hay diferencias en las tasas de crecimiento económico entre los países y en los estándares de vida y bienestar? Trata de explicar, pues, el funcionamiento de las economías en el largo plazo en cada una de las naciones, pero hasta el momento en la literatura económica se ha intentado explicar el crecimiento económico principalmente desde variables relacionadas con la tasa de ahorro, la inversión, la acumulación de capital físico, el desarrollo del capital humano, la tecnología, tasa de natalidad y disponibilidad de recursos naturales, pero si el crecimiento viene determinado, entre otros factores, por el capital social de una nación cuya cultura define las reglas del juego o normas de comportamiento dentro de un marco valores y normas sociales, ¿es posible entonces corroborar la relevancia de algunas variables culturales en el crecimiento económico para una muestra representativa de países? La cultura es un elemento fundamental para entender los patrones que rigen los estilos de vida y las decisiones de los seres humanos. Pues es esta, la que caracteriza las ideas, conocimientos, costumbres y tradiciones que terminan por traducirse en comportamientos que buscan satisfacer al máximo las necesidades y deseos, por ello es posible afirmar que las personas en su arraigo cultural y social termina por definir su rol económico y es de esta manera que termina por relacionarse con el crecimiento económico, Papamarcos y Watson (2006). El crecimiento económico al ser un cambio cuantitativo en la riqueza trae consigo mejoras en los niveles de vida, puesto que con él se crean los medios necesarios para mantener y promover condiciones óptimas, es así que, si dicha riqueza es distribuida en la población, se da lo que conocemos como desarrollo económico.

Con el objeto de complementar la teoría formal de crecimiento con referentes empíricos y de destacar la importancia de considerar elementos adicionales en dicho proceso, esta investigación analiza la posible vinculación entre los rasgos culturales de un grupo de noventa y seis países y tres factores productivos relevantes tales como la acumulación de capital físico, el capital humano y la tasa de crecimiento poblacional, para evaluar si dicho capital social o cultural incide de forma determinante en el crecimiento económico. En últimas se busca demostrar si la cultura es una de las causas del crecimiento económico de los países.

1.1. Objetivos

Objetivo General

Identificar mediante un modelo econométrico, la significancia estadística de las seis variables culturales de Hofstede en el crecimiento económico.

2. Objetivos Específicos

- Realizar una regresión econométrica del crecimiento promedio del PIB real per-cápita respecto a las variables culturales de Hofstede.
- Realizar inferencia estadística de los resultados obtenidos del modelo econométrico e interpretarlos.

2.1. Justificación

El crecimiento económico es una variable de suma importancia, dado que de éste depende en gran medida el bienestar en el largo plazo de las sociedades. Un mayor crecimiento económico está, por lo general, asociado con una mejor calidad de vida; más oportunidades de empleo, emprendimiento y negocios en general; mejores niveles de consumo, educación y salud; mayores niveles de felicidad; entre otros beneficios. Es por eso que entender que los rasgos culturales de un país forman parte de su capital social y que su vinculación con el capital humano es innegable, pues el conjunto de conocimientos, habilidades, competencias y otros atributos incorporados en los individuos, que son relevantes para la actividad económica, son resultado, y al mismo tiempo determinante, del entorno social en el que se adquieren (OCDE, 2003). Asimismo, su relación con el capital físico es evidente, ya que, por ejemplo, la disposición a ahorrar y el espíritu para invertir se encuentran influenciados por los rasgos culturales. Sin embargo, la literatura que intenta explicar el crecimiento económico con variables culturales como complemento a los factores tradicionales es escasa.

Normalmente se ha encontrado que el crecimiento económico está explicado por la acumulación de capital humano, el nivel educativo, la tasa de inversión, la tasa de fecundidad, el grado de avance tecnológico y la tasa de consumo.

Es por eso por lo que en este trabajo se intenta abordar el análisis del crecimiento económico explicándolo con un conjunto de variables culturales, variables relacionadas con el stock de capital, la tasa crecimiento poblacional y capital humano. Unos ejemplos pertinentes de las últimas

variables en mención son: modelos como el de Solow, donde analiza la interacción entre el crecimiento del stock de capital, el crecimiento de la población y los avances tecnológicos. Explica como las tasas de ahorro tiene incidencia en las fuerzas que hacen que incremente el stock de capital, pues el ahorro implica inversión y esta genera aumento de capital lo cual produce crecimiento económico. Mariano Morettini (2009). Otras teorías como las de crecimiento endógeno, proponen que la mayor fuente de productividad y por ende de crecimiento económico, proviene del capital humano, pues el conocimiento generado se convierte en un nuevo factor acumulable, el cual implicaría una mejora en la productividad marginal en el conjunto sistémico de la economía. Romer (1986). El modelo de crecimiento óptimo de Ramsey, donde la población crece infinitamente, implicaría que el capital humano también crecería generando un mayor crecimiento económico, pero lo anterior es insostenible dada la ley de Verhulst, donde se establece que en algún momento la tasa de crecimiento per cápita de una población está limitada directa e inmediatamente por su propia densidad, a través del proceso de competencia intraespecífica (Berryman, 1999; Turchin, 2001) y lo cual resulta en que la renta media por persona depende negativamente de la tasa de crecimiento de la población. Sonia Benito Muela, (2017).

Para lograr el objetivo de esta investigación, se identifican los rasgos culturales con base en las variables culturales de Hofstede y se explora si existen relaciones significativas y robustas entre estos y algunos de los factores productivos.

3. REVISIÓN DE LITERATURA Y MARCO TEÓRICO

3.1. Revisión de Literatura

El artículo *Cultural Indicators of Economic Development: Comparison between Hofstedes' Cultural Dimensions and Grid/Group Index*, Sunki (2008) es un aporte sobre la propuesta inicial que se tiene de establecer relaciones entre los patrones culturales y sociales de cada comunidad y/o país, que le va a permitir establecer una concordancia en cuanto a los cambios económicos y la influencia que dichos patrones puedan realizar a la balanza económica de una región.

En primer lugar, el autor busca profundizar en la teoría de Hofstede y analizar diversos indicadores culturales como el individualismo/ colectivismo, distancia al poder, aversión a la incertidumbre y masculinidad que permitan relacionarse con indicadores económicos como propuesta de mejoramiento social. El propósito del trabajo es una simple muestra de que los indicadores

específicos de la cultura, interpretados como sociales, las normas o valores individuales, se correlacionan tanto con patrones históricos como con los actuales permitiendo un desarrollo económico y sugerir a la vez una interpretación causal de estas correlaciones.

Finalmente, dentro de los datos obtenidos y el análisis realizado en 50 países, el autor se permite evaluar y valorar dichos aspectos y establecer la relación de mejoramiento económico por medio de los aportes culturales y sociales de la comunidad, así como también lograr concluir que los resultados obtenidos se pueden comparar con otros lugares en los cuales se ha realizado este tipo de estudios y ha conllevado a mejorar la calidad de vida económica de una comunidad particular.

No obstante, si bien el anterior artículo aborda la problemática que concierne a la investigación particular, Baskerville (2003) realiza una crítica al modelo o la propuesta que establece Hofstede en cuanto a que no se debe relacionar el sentido cultural con lo económico, la crítica parte de pensar que el arraigo económico de una sociedad no puede deberse a un aporte cultural o social o en otras palabras, el autor no concibe la relación entre cultura y matrices numéricas o variables mediante las cuales se pretenda dar cabida a propuestas o estrategias de mejoramiento de una sociedad, partiendo de lo que se conoce de la misma en un ámbito antropológico y social.

La relación que se establece entre la cultura y la economía no es viable desde el punto de vista de Baskerville, puesto que considera que desde la antropología el ser humano no es consecuente y constante, al ser variable puede afectar los resultados de dicha relación entre la contabilidad y el aspecto cultural que se aborda de cada sociedad y que no permite establecer un solo enfoque investigativo que pueda generalizarse.

Sin embargo, Hofstede (2003) realiza una réplica a la crítica de Baskerville.

En palabras de Hofstede:

“Baskerville no se da cuenta de que existen diferentes paradigmas en las ciencias sociales sobre el significado de "cultura", lo que lleva a diferentes enfoques de investigación. Por lo tanto, sus argumentos son en gran medida irrelevantes para la investigación contable intercultural”. (pág. 1)

En otras palabras, Hofstede busca no solo justificar su propósito de cuantificar la cultura, sino dar a entender que la teoría propuesta no parte de generalizar sino de comprender que existen varios escenarios culturales, que cada sociedad tiene sus propios arraigos en materia de cultura y tradición por lo cual no es posible generar a nivel mundial, pero si a nivel social y que a la vez genera una

serie de diversas propuestas de investigación según el enfoque cultural que cada sociedad presente. Hofstede es consciente que cada sociedad es distinta de las demás, cada persona presenta una culturalidad diferente y que la antropología y la sociología ayudan en la comprensión de este paradigma, pero que no obstante para efectos de aplicación y fomentación del desarrollo económico de una sociedad, es importante conocer cómo la gente se concibe, se plantea y se visualiza dentro de la sociedad, así como también tener en cuenta los aspectos que la validan y apoyan en la necesidad de solventar y avanzar.

Por ello, se resalta la necesidad de entender que para lograr que una sociedad progrese se debe comprender en un primer instante el arraigo cultural de la misma y los cambios que se han presentado dentro de ella para luego poder relacionarlos con la economía y permitir así establecer juicios de valor respecto a la búsqueda de solucionar diversas problemáticas en la comunidad, de manera particular sin llegar a la generalización total, más bien, la propuesta se aplica siempre que se aborde desde un paradigma particular y un aspecto propio de la investigación.

El aporte que realizan los autores Minkov & Blagoev (2009) parte de reconocer lo que se ha mencionado anteriormente, que la relación entre cultura y economía ha sido tema controversial entre muchos autores e investigadores que han buscado establecer una generalización y punto de inflexión entre ellos, pero que sin embargo aún se encuentran textos e investigaciones que contrarían o postulan dicha teoría.

Los autores mencionan algunos estudios que se han hecho para aumentar el apoyo a la relación entre estos dos conceptos, en palabras propias de ellos, algunos estudios han demostrado correlaciones estadísticas entre las mediciones de los valores culturales nacionales y el crecimiento anterior, pero este es un enfoque dudoso sobre si la cultura es la causa o el resultado de dicho crecimiento. Por lo cual, se hace necesario analizar en el trabajo investigativo los arraigos culturales y cómo estos han variado o influenciado el desarrollo económico de una región particular, en el caso del estudio a un número de 70 países.

Todo lo referente al trabajo de Minkov & Blagoev (2009) en forma resumida, este estudio utiliza datos de la Encuesta Mundial de Valores de 1998-1999 y muestra que en más de 70 países, ciertos valores forman una dimensión cultural nacional que no solo explica el crecimiento económico pasado sino que también anuncia el crecimiento futuro, el aporte positivo o negativo a dicha relación, el rastreo literario que sustente la perspectiva de ambos, así como también establecer

valores y criterios propios en cuanto a que se determina efectivamente la participación o interrelación entre cultura y economía, realizando un estudio a los ítems obtenidos en unos años previamente establecidos y que como consecuencia establecen análisis positivos sobre dicha relación.

Por otra parte, Papamarcos y Watson (2006) realizaron un estudio que permite abordar de manera experimental el valor del aspecto cultural para lograr un mejoramiento desuso del desarrollo económico de una nación. A través del uso de regresiones múltiples y regresiones con una variable de control llamada índice de estado de libertad. Lo que permite establecer que cuando se habla de crecimiento y desarrollo, todas las culturas y sus arraigos particulares son diferentes. Con esto, se sustenta la teoría de Hofstede ante Baskerville, así como también la de Minkov & Blagoev en la cual cada cultura permite un desarrollo económico diferente y presenta diversos aportes investigativos en materia de la misma, por lo cual es importante mencionar también que la cultura no es solo aquello que abarca la tradición, ya se hablaba en el trabajo de Minkov & Blagoev que existe una cultura de ahorro para cada persona, depende precisamente de cada ciudadano generar su propia conciencia y cambio en su cultura para abonarse al desarrollo de la sociedad; es decir, cuando se habla de cultura y su relación con la economía, se interesa mencionar lo concerniente a aquellas actividades propias de la antropología y sociología del ser humano que no tienen cambios tan perceptivos y que conllevan a que la persona piense de manera economizadora, también para su propio beneficio; cuando alguien se propone a ahorrar o a variar el gasto particular, crea una cultura propia que le ayuda a economizarse y mejorar las variables contables dentro de su hogar y por consiguiente la nación.

Lo anterior se sustenta en lo que afirman los autores:

“Para la compañía global y el gerente en ejercicio, nuestros resultados indican que los valores culturales parecen tener algunos efectos económicos estadísticamente significativos y operativamente significativos. También evolucionamos y probamos un marco más amplio dentro del cual los factores culturales y políticos interactúan continuamente para permitir o desalentar el crecimiento”.

Es decir, si es importante la realización de este tipo de investigaciones en cuanto al mejoramiento económico y también resaltar la importancia de la participación por parte de la comunidad en una propuesta cultural – económica que aliente el desarrollo sustantivo de la nación.

Por ello, los autores se adentran en la necesidad de abordar la relación entre cultura y crecimiento

económico, por ello el estudio de 34 países parciales al estudio de Hofstede en 1980, permite que se hable positivamente del enfoque que interrelaciona ambos conceptos y de manera particular realizar un énfasis en la cultura diversa que trae como consecuencia un desarrollo diverso, así como también denotar en los resultados que dicha percepción de la cultura del riesgo, meritocrática e individualistas ayudan al fortalecimiento del PIB per cápita como se evidencia en los resultados obtenidos del estudio.

Valga aclarar que si bien la cultura esta mirada desde un punto de vista particular, es decir, la antes mencionada meritocrática en la cual la persona se hace merecedora de su propio arraigo cultural y lo dispone a su antojo, como también la individualista donde cada quien asume su postura sin generalizar o hacer parte de una cultura social; mientras que la cultura del riesgo es aquella que en conjunto con una más perceptiva (la del ahorro) generan más ingresos y mejoras en la percepción económica de una u otra nación.

Por lo anterior, es importante resaltar que si bien hay relación entre los conceptos y variables culturales en conjunto con la economía, se debe abordar también el contexto en el cual se encuentran las personas o mejor dicho, validar cada sociedad como una sola y como un punto de partida de investigación, ya que como se ha dicho anteriormente cada sociedad presenta su propia interacción cultural y propuesta de aprendizaje y desarrollo antropológico por lo que la economía va a depender de la diversidad cultural que presente la misma y así no es propicio generalizar al mundo una relación económica cultural, ya que esta última depende de cada sociedad y los valores que poseen, cabe también mencionar los sucesos propios de la cultura y el cambio que puedan fortalecer y relacionarse con el mercado.

A manera de conclusiones, los autores abordan diversos puntos interesantes, entre los cuales primero reconocen que la variabilidad del mercado, aumento económico y desarrollo empresarial depende de la cultura. Lo que conlleva que de manera consecuente cada tipo de cultura aporte una valoración distinta y propicia para el beneficio del ciudadano en caso de la cultura individualista.

De forma conjunta con la primera conclusión del trabajo abordado, los autores proponen:

“Que la libre expresión de importantes factores culturales subyacentes puede ser un factor determinante del desempeño económico, argumentando a favor de una influencia moderadora frente a un efecto principal. Sobre una base macroeconómica y geopolítica se apoya esta sugerencia”.

Es decir, no se debe prohibir el arraigo cultural, la expresión particular de cada persona y el saber

propio ancestral de factores culturales puesto que a raíz del estudio realizado, estos avalan el desarrollo económico, por ende se debe propender por aumentar la identidad cultural y crear así también nuevas culturas de desarrollo económico validadas por la toma de riesgos, ventajas y desventajas, el ahorro y demás propuestas que también sean validadas por la política de cada sociedad en cuanto se permitan buscar una mejor percepción económica en la nación.

Como tercera conclusión el trabajo aboga por el papel de la cultura en cada persona y como esta puede influenciar diversos aspectos de la vida de cada uno, esto en concordancia con lo afirmado por (Sama y Papamarcos, 2000), que para ellos la cultura puede influir en las funciones y restricciones objetivas de los individuos explicando lo que, en la economía neoclásica racional y maximizadora de la utilidad, se consideraría un comportamiento desconcertante.

Como cuarta conclusión y aporte de los autores, proponen que para el caso de los países “subdesarrollados” se generen estrategias que ayuden a solventar las dificultades en materia económica, de igual modo, propender por lograr el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, más aun con el avance tecnológico y la industria por lo cual dentro de dichas propuestas debe prevalecer la cultura de cada nación y el proceso que conlleva los cambios culturales que sean necesarios para obtener beneficios en materia de desarrollo económico, político y social.

Finalmente cabe mencionar que los autores interpelan por reconocer lo que se ha afirmado en varios apartados de esta revisión, que antes de realizar algún juicio basado en el estudio realizado, debe tenerse en cuenta la variabilidad de la investigación y los datos obtenidos, puesto que la cultura y el desarrollo dependen exclusivamente de la demografía, los avances en materia de desarrollo tecnológico y la globalización pero con miras a buscar esa generalización que logre unanimidad mundial y superar las dificultades que aquejan al globo terráqueo.

En consecuencia, Hübnera & Vannoorenberghe (2015) realizan un análisis sobre el concepto de la paciencia, entendido este como la capacidad de comprender más a fondo cada suceso, de aportar al tiempo en el tiempo necesario, de hacer las cosas a su momento y según su momento, de generar nuevas estrategias partiendo de la importancia de tomarse un tiempo para pensar cada cosa, las consecuencias y la forma de lograrlo, más adelante se retomara esta idea.

Por el momento los autores abordan, la cultura como parte del desarrollo económico de una nación por lo cual y teniendo en cuenta que, hasta el momento, se ha prestado relativamente poca atención a los factores culturales que podrían explicar las diferencias de ingresos entre países. En uno de

los artículos más recientes sobre el impacto de la cultura en el crecimiento, Gorodnichenko y Roland (2010) proporcionan pruebas sólidas de un efecto causal del individualismo en el trabajo y la productividad total del factor, como la innovación de la tecnología. Usando una estrategia empírica o casi idéntica a la de ellos, proporcionamos evidencia del impacto de una variable cultural.

Es decir, la cultura en la economía es una propuesta que surge muy recientemente, nadie se atrevía a pensar que dentro de la culturalidad de una comunidad o sociedad radica la clave de mejorar el desempeño y desarrollo económico de una asociación de personas con un bien común; por otra parte la tecnología y la variación en la globalización y la internacionalización de los conceptos ha conllevado a que sea necesaria otra mirada al desarrollo del mercado no comprendido desde los aranceles y las medidas propias económicas, sino desde los factores propios que son variables y/o constantes en la sociedad como el tiempo, la cultura, la identidad y el conocimiento que puedan poner a disposición para el aumento de los ingresos y aportes a una nación.

Todo esto permite no solo la importancia de incentivar el término paciencia dentro de la cultura y el desarrollo económico, por lo cual se permite retomar lo antes mencionado y en concordancia con los autores que realizan un estudio usando un panel de 89 países y tres medidas diferentes de paciencia, documentamos un fuerte impacto positivo de la paciencia en el ingreso por trabajador, la productividad total de los factores y el stock de capital.

Lo anterior va a permitir que la cultura se puede adjudicar a la economía, en cuanto las personas aprenden a ser pacientes y logran relacionar estos conceptos a la economía. El impacto económico de la paciencia y el crecimiento es considerable; los resultados sugieren que aumentar la paciencia en una desviación estándar aumenta el ingreso per cápita entre un 34% y un 78%. La paciencia es un importante rasgo cultural que termina por incidir en la economía puesto que, gracias a ella, es posible generar estrategias basadas en el tiempo suficiente para pensar en el largo plazo, para así obtener resultados sustanciales y visibles.

“La paciencia es amarga, pero sus frutos son dulces”. Esta frase del filósofo Jean Jacques Rousseau refleja muy bien la percepción que existe sobre esta facultad humana. El mensaje es que cuesta ser paciente, pero si lo somos, obtendremos frutos de ello. De hecho, el cristianismo identifica la paciencia como una de las virtudes a desarrollar por las personas. Sin embargo, ¿es esta intuición correcta en el ámbito económico?, ¿es cierto que las personas pacientes obtienen mayores frutos económicos que las impacientes?” (Minondo, 2014)

Lo anterior contrasta con el estudio de Hübnera & Vannoorenberghe (2015) donde previamente se mencionó la importancia de la paciencia dentro del desarrollo de la economía, esto ocurre por lo que muchos establecen en cuanto lo bueno se hace esperar, la importancia de darle tiempo a cada cosa y entender el tiempo como valioso genera ganancias a largo plazo y por ello dentro del desarrollo económico es necesario comprender que no se deben esperar cambios drásticos y más aún cuando se relaciona con la cultura asociada a cada persona en la cual, si una persona no quiere cambiar difícilmente tendrá paciencia para acomodarse a algún tipo de cambio propuesto.

Todo lo anterior es simple formalismo, comprensión de lo básico en lo cual una cultura que no aborda la paciencia no tendrá mejoras en su desarrollo económico, puesto que la paciencia implica que el cambio se de a manera sustancial y evidente, pero para ello es necesario e importante resaltar la espera.

“Nuestro artículo se refiere a dos líneas de la literatura económica. En primer lugar, contribuimos a la literatura empírica que trata de identificar el impacto de las preferencias de tiempo en el comportamiento. Si bien ya se ha demostrado que la paciencia es un importante factor predictivo del comportamiento individual, como los resultados de salud, el rendimiento escolar Golsteyn (2014), la probabilidad de tener una deuda de tarjeta de crédito Meier y Sprenger (2010), el consumo de alcohol, Índice de masa y ahorros individuales Sutter (2013), la literatura que busca identificar el impacto de las preferencias temporales en los resultados macroeconómicos es aún escasa. Los pocos estudios existentes sobre este tema no van mucho más allá de la prueba de meras correlaciones Hofstede y Minkov (2010) Wang (2011) Preis (2012). Según nuestro conocimiento, el único estudio más profundo es Chen (2013), quien sostiene que los países más pacientes tienen mayores tasas de ahorro”.

Esto quiere decir, que se han realizado múltiples estudios referente a la paciencia y su intermediación e interferencia con el desarrollo económico, pero son escasos aquellos en los cuales la aplicación de la paciencia a otros aspectos como la cultura puedan ser determinantes a la hora de generalizar el aumento en la economía y el desarrollo de una nación.

Finalmente, el estudio concluye que los resultados obtenidos evidencian lo expresado en cuanto la paciencia es importante dentro del desarrollo económico, que también es necesario el abordaje desde la cultura, la sociedad y la identidad que puede permitir un campo más amplio en la búsqueda del desarrollo de mercados propios de cada nación o tal vez una globalización.

Finalmente Johnson y Lenartowicz (1998) presentan en su aporte a la literatura, la particular

mención del término, libertad económica, entendido como la aprehensión que tiene cada persona para realizar sus propias actividades en materia de economía, es decir, cada persona en su arraigo cultural y social puede definir su vida económica partiendo de la libertad que se le otorga al pertenecer a una sociedad; es así como el trabajo realiza una conceptualización y contextualización al respecto del término y su relación con la cultura y los niveles de crecimiento económico, así como también las implicaciones del mismo dentro de una sociedad.

Todo esto sumado a la cultura, la identidad y la paciencia pueden ser factores que correlacionen con la economía y permitan un mejoramiento en cuanto al desarrollo de mercados y el crecimiento de la economía de cada sociedad o incluso de forma particular en cada persona si se lo propone.

3.2. Marco Teórico

Por otra parte, un ejemplo de base de datos que trata de medir las dimensiones culturales a través de los diversos países del mundo es la base de datos del psicólogo y antropólogo social holandés Gerard “Geert” Hofstede (Haarlem, Países Bajos, 3 de octubre de 1928). La base de datos de Hofstede incluye seis índices para cada país analizado, que toman valores entre 0 y 100, para cuantificar seis aspectos culturales distintos.

La teoría de las dimensiones de Hofstede surgió entre los años 1967 y 1973 cuando Hofstede realizó un estudio sobre los valores culturales de los empleados de la multinacional estadounidense IBM a nivel mundial. Con su estudio era posible la identificación de patrones de comportamiento que en ultimas ayudaron a crear un marco sistemático para comparar naciones. Las dimensiones culturales son los siguientes (Hofstede Insights, 2018)

Distancia al poder: Este índice se define como la medida en que los miembros menos poderosos de las organizaciones y las instituciones (como la familia) aceptan y esperan que el poder sea distribuido de manera desigual. En esta dimensión cultural, la desigualdad del poder es percibida por los seguidores o miembros del nivel inferior de la organización. Un nivel más alto de este índice indica que la jerarquía está claramente establecida y ejecutada en la sociedad, sin duda ni justificación. Un nivel más bajo de este índice significa que las personas cuestionan la autoridad y buscan que se distribuya el poder de forma equitativa (Hofstede Insights, 2018)

Individualismo: Este índice explora en qué medida las personas en la sociedad están integradas en grupos. Las sociedades individualistas tienen vínculos grupales relativamente

débiles, frecuentemente un individuo sólo se siente cercano a su familia más inmediata. Las sociedades individualistas hacen énfasis en el “yo” en lugar del “nosotros”. Su contraparte, las sociedades colectivistas, se describen como sociedades en las cuales las relaciones estrechamente integradas vinculan a las familias extendidas y a otras formas de grupos. Estos grupos están unidos por la lealtad y el apoyo mutuo de manera indiscutible, especialmente cuando surgen conflictos con otros grupos. Un valor alto de este índice indica un mayor grado de individualismo, mientras que uno bajo de colectivismo (Hofstede Insights, 2018)

Masculinidad: En esta dimensión la masculinidad se define como una preferencia en la sociedad por el logro, la competitividad, el heroísmo, el asertividad, y las recompensas materiales por el éxito. Su contraparte, la feminidad, representa una preferencia por la cooperación, la modestia, el cuidado de los más débiles, y la calidad de vida. Las mujeres en las respectivas sociedades tienden a mostrar diferentes valores. En las sociedades más femeninas, las mujeres comparten puntos de vista modestos y empáticos de igual manera que los hombres. Por el contrario, en las sociedades más masculinas las mujeres son más asertivas y competitivas, pero notablemente menos que los hombres. En otras palabras, ellas todavía reconocen una brecha entre los valores masculinos y femeninos. Un valor alto de este índice indica un mayor grado de masculinidad, mientras que uno bajo de feminidad (Hofstede Insights, 2018)

Aversión a la incertidumbre: Este índice se define como la medida de tolerancia por la ambigüedad en una sociedad, en la cual las personas pueden aceptar o rechazar determinados eventos inesperados, desconocidos, o alejados del status quo. Las sociedades con valores altos en este índice optan por seguir códigos rígidos de conducta, que incluyen todo tipo de normas y leyes, y generalmente confían en verdades absolutas o en la creencia de que una sola verdad dicta todo y las personas saben cuál es dicha verdad. Las sociedades con niveles bajos de este índice muestran una mayor tolerancia hacia los pensamientos y las ideas diferentes. Así mismo, en estas sociedades se tiende a imponer menos regulaciones, se acostumbra un mayor grado de ambigüedad, y el ambiente es más fluido (Hofstede Insights, 2018)

Orientación al largo plazo: Esta dimensión se relaciona con la conexión entre el pasado, por un lado, y los retos y las acciones presentes y futuros, por el otro. Un nivel más bajo de este índice (orientación al corto plazo) indica que las tradiciones se honran y guardan, mientras que

la perseverancia es valorada. Por el contrario, las sociedades con niveles altos en este índice (orientación al largo plazo) ven la adaptación y la resolución circunstancial y pragmática de los problemas como una necesidad. Un país pobre que es orientado al corto plazo usualmente tiene un desarrollo económico lento o estancado, mientras que los países orientados al largo plazo tienden a continuar desarrollándose de manera continua (Hofstede Insights, 2018)

Indulgencia: Esta dimensión es fundamentalmente una medida de felicidad. Trata de mostrar en qué medida las alegrías son satisfechas o no. Las sociedades indulgentes son definidas como aquellas donde se permite de manera relativamente libre la gratificación de los deseos humanos básicos y naturales relacionados con el disfrute de la vida y la obtención de diversión. Su contraparte, las sociedades restringidas, se definen como aquellas donde se controla y regula la gratificación de las necesidades por medio de normas sociales estrictas. En las sociedades indulgentes, las personas tienen la creencia de estar en control de sus propias vidas y emociones; por otro lado, en las sociedades restringidas las personas creen que factores externos condicionan sus vidas y emociones. Un nivel alto en este índice señala un grado más alto de indulgencia. (Hofstede Insights, 2018)

Para efecto del análisis se tomaron en cuenta las siguientes variables tradicionales o de control que se encuentran relacionadas con el crecimiento económico.

Gasto público en educación, total (% del PIB): Es el gasto general del gobierno en educación expresado como porcentaje del PIB. Incluye gastos financiados por transferencias de fuentes internacionales al gobierno. (Banco Mundial Indicadores, 2019) Esta variable representa el capital humano.

Formación bruta de capital (% de crecimiento anual): Es la tasa de crecimiento anual de la formación bruta de capital basada en moneda local constante. Los agregados se basan en dólares estadounidenses constantes de 2010. La formación bruta de capital (anteriormente, inversión interna bruta) consiste en desembolsos por adiciones a los activos fijos de la economía más los cambios netos en el nivel de inventarios. Los activos fijos incluyen mejoras de terrenos, compra de planta, maquinaria y equipo; y la construcción de carreteras, ferrocarriles y similares, incluidas escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas y edificios comerciales e industriales. (Banco Mundial Indicadores, 2019) Esta variable representa el incremento en el stock de capital físico.

Tasa de fertilidad, total (nacimientos por mujer): Es la tasa de fertilidad total representada en el número de hijos que nacerían de una mujer si tuviera que vivir hasta el final de sus años fértiles y tener hijos de acuerdo con las tasas de fertilidad específicas por edad del año especificado. (Banco Mundial Indicadores, 2019) Esta variable representa la tasa de crecimiento poblacional.

Hipótesis Iniciales:

- **MAYOR ORIENTACION A LARGO PLAZO MAYOR CRECIMIENTO ECONOMICO**, las sociedades con orientación a largo plazo incentivan a las personas a invertir y a ser ahorrativos pues ser perseverante y cauteloso tiene sus recompensas. Intercultural Programs (2012) se ha observado que ciertas actitudes culturales afectan directamente al crecimiento económico, tales como la austeridad, que determina el ahorro e impacta a la inversión en capital físico. Pavon Cuellar y Lilianne Isabel (2015)

- **MAYOR MASCULINIDAD NO ES ESTADISTICAMENTE SIGNIFICATIVA**, En sociedades con alta Masculinidad, las personas son impulsadas por la competencia y los resultados. Las personas tienden a ser asertivas y centradas en el éxito material. Intercultural Programs (2012) Una característica cultural como lo es la ambición, que induce a la inversión en conocimiento y a la acumulación de capital humano, lo cual termina en un mayor crecimiento económico. Pavon Cuellar y Lilianne Isabel (2015) Pero este tipo de rasgos sociales, cuyo vínculo con las variables clave del crecimiento económico son menos evidentes, sin que por ello su importancia sea menor. Pavon Cuellar y Lilianne Isabel (2015) Algunos pueden no ser captados por las estadísticas convencionales, ni queda clara su naturaleza, su intensidad con el crecimiento económico.

-**MAYOR AVERSION A LA INCERTIDUMBRE MENOR CRECIMIENTO ECONOMICO**, En culturas con fuerte UAI, la gente tiende a evitar riesgos, situaciones inesperadas y desconocidas. Programs (2012) Por ende hay una necesidad inminente de reglas y normas bien establecidas. En su contraparte, la disposición al cambio a la flexibilidad a la cooperatividad con estructuras desconocidas puede determinar la calidad y magnitud de las redes comerciales, que permiten expandir los mercados nacional e internacionalmente, los cambios nutren la creatividad, el aprendizaje, la inventiva y facilita la adopción de nuevas tecnologías lo que finalmente incide en un mayor crecimiento económico. Pavon Cuellar y Lilianne Isabel (2015).

-MAYOR DISTANCIA AL PODER MENOR CRECIMIENTO ECONOMICO, La investigación de Hofstede ha mostrado que los individuos pertenecientes a culturas con alta distancia de poder valoran mayormente la conformidad y obediencia, así como se apoyan actitudes autocráticas y autoritarias en quienes están a cargo de organizaciones e instituciones, lo que termina por influir en la riqueza y en el orden social. Darío Páez y Elena Zubieta (2004). Este tipo de característica cultural refleja el poco desarrollo económico y la pobreza de la sociedad refuerzan las relaciones muy asimétricas de status y poder entre las personas. El poco desarrollo tecnológico, la baja urbanización, la poca movilidad social, la fuerte segregación y diferencias entre clases y el bajo nivel educativo son factores que resultan en un menor crecimiento económico.

-EL INDIVIDUALISMO NO ES ESTADISTICAMENTE SIGNIFICATIVO, Las sociedades individualistas están más volcadas en la búsqueda de objetivos y deseos propios, promoviendo la autonomía, a través de actitudes y valores como el logro, la competencia y el placer. Sociedades individualistas permiten y promueven más innovación que Sociedades colectivistas según Yuri Gorodnichenko y Gerard Roland (2016) el deseo de los individuos de lograr consideración y aprecio de los demás y el de acumular de riquezas hace que el trabajo para conseguirlas se justificaba sólo porque a través de ellas se lograba la consideración ajena hacia el individuo. Pero este tipo de rasgos sociales, cuyo vínculo con las variables clave del crecimiento económico son menos evidentes, sin que por ello su importancia sea menor. Pavon Cuellar y Lilianne Isabel (2015) Algunos pueden no ser captados por las estadísticas convencionales, ni queda clara su naturaleza, su intensidad con el crecimiento económico.

-MAYOR INDULGENCIA MENOR CRECIMIENTO ECONOMICO, Las sociedades indulgentes tienden a buscar la satisfacción máxima de sus necesidades y deseos. Poseen una actitud optimista, dan mayor importancia al tiempo libre y al confort, así como a la calidad del medio ambiente. No obstante, uno de los problemas de esta característica social es el derroche Pavon Cuellar y Lilianne Isabel (2015) lo que podría explicar la correlación negativa con la propensión ahorrar y por ende con el crecimiento económico.

4. METODOLOGÍA

4.1. Dependencia Espacial

La base de datos contiene los regresores culturales de Hofstede en 2015, respecto al crecimiento del PIB, para una muestra de 96 países de los 193 reconocidos por la ONU. Ahora bien, debido a que las naciones del mundo son unidades político-administrativas, con área y perímetro geográficos intrínsecos y con fronteras como zonas de contigüidad que facilitan la influencia mutua, se puede analizar si las variables de interés interactúan según su disposición en el espacio.

En este contexto, la dependencia o autocorrelación espacial surge siempre que el valor de una variable en un lugar del espacio está relacionado con su valor en otro, u otros, lugares del espacio. En consecuencia, **la dependencia espacial no puede ser tratada por la econometría estándar** debido a la **multidireccionalidad** que domina las relaciones de interdependencia entre unidades geográficas (Moreno-Serrano & Vayá-Valarcé, 2002).

En efecto, la incorporación explícita del espacio geográfico en el análisis económico permite modelar las externalidades espaciales que de ser ignoradas puede conducir a obtener estimadores ineficientes o incluso sesgados (Aroca, 2019).

Así, el uso del componente espacial se hace con el objetivo de identificar como cada una de las variables culturales se encuentra relacionada con su ubicación, puesto que dicha ubicación territorial puede ofrecer ventajas competitivas y comparativas que resultan impactando el crecimiento económico. Adicionalmente, se quiere corroborar si estas características culturales se presentan de manera aleatoria o si se agrupan en ciertas partes del mundo dado la existencia de factores históricos, religiosos y filosóficos que puedan generar rasgos o características culturales similares.

Este contraste, se realiza con el estadístico espacial I de Moran, el cual determina el nivel de asociación entre valores de unidades territoriales. Su dominio está entre $[-1,1]$, entonces, las medidas negativas implican que un grupo de unidades geográficas asocian valores inversos; y las medidas mayores a cero implican valores correlacionados positivamente; la intensidad de dicha relación es escalar: cero equivale a intensidad nula y uno a intensidad absoluta. Así, para un par cuantitativo (x_i, x_j) de los puntos i, j en el espacio geográfico, la I de Moran se formula como:

$$I = \frac{\sum_i \sum_j W_{ij} z_i \cdot z_j / S_0}{\sum_i z_i^2 / n} \quad [1]$$

Donde,

$z_i = x_i - \bar{x}$. Es la dispersión de la variable de interés x .

W_{ij} : Matriz simétrica que contiene los pesos espaciales, entre cada par de países..

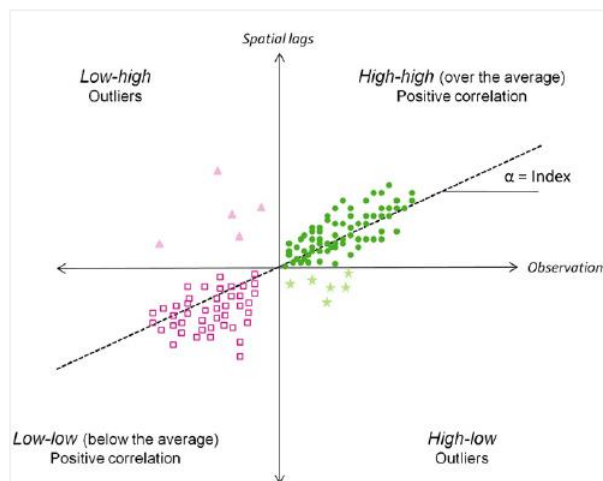
$S_0 = \sum_i \sum_j W_{ij} z_i$. Es la suma de ponderaciones en n observaciones.

4.2. Diagrama de Moran

El diagrama de Moran relaciona la variable de interés, con rezago espacial, en el eje de ordenadas y la variable original en el eje de abscisas. La pendiente de la regresión lineal de la dispersión de puntos equivale a la I de Moran.

El diagrama se divide en cuatro cuadrantes. Los ubicados a la derecha, superior e inferior, implican dependencia espacial positiva, *i.e.* países vecinos con valores similares, y su autocorrelación se llama *high-high* y *low-low*. Recíprocamente, los cuadrantes izquierdos implican una dependencia espacial negativa: países vecinos con valores desacordes *high-low* y *low-high*.

Figura 1. Cuadrantes del diagrama de dispersión de Moran



Fuente: (White & Wulder, 2011)

4.3. Especificación del Modelo

4.3.1. Estimador OLS con retardo espacial

En principio, si la variable dependiente de interés posee autocorrelación espacial, entonces se especifica el siguiente modelo de retardo espacial para n unidades geográficas (países):

$$\begin{aligned}\vec{y}_n &= \lambda W_n \cdot \vec{y}_n + X_n \cdot \vec{\beta} + \vec{\varepsilon}_n \\ \vec{\varepsilon}_n &\sim iid(0, \sigma_\varepsilon^2 I)\end{aligned}\quad [2]$$

Donde,

λ : parámetro escalar autorregresivo.

W_n : matriz simétrica de ponderaciones o *retardo espacial*

X_n : matriz de variables explicativas

\vec{y}_n : vector de variable dependiente

$\vec{\beta}$: vector de parámetros de regresión

$\vec{\varepsilon}_n$: término de perturbación aleatoria

Concretamente, \vec{y}_t es el vector de variables dependientes observadas y X_t es la matriz de regresores necesariamente exógenos. La matriz W_n , debe ser simétrica y no estocástica, su producto matricial con el vector exógeno $\lambda W_n \cdot \vec{y}_n$ recoge la intensidad de la interdependencia entre observaciones. Por último, los residuales $\vec{\varepsilon}_n$ tienen estructura espacial en función de la matriz de pesos. No necesitan distribución normal; solo tener media cero y ser homocedásticos.

4.3.2. Generalización espacial en dos etapas

Sin embargo, en el modelo anterior, el crecimiento económico es explicado sin más a partir de las variables culturales, presentándose problemas de endogeneidad debido a la omisión de regresores explicativos relevantes. En tal caso, se invalidan los estimadores espaciales que solo minimicen sumas de cuadrados, porque serían inconsistentes.

Para solucionarlo, el estimador espacial de mínimos cuadrados puede calcularse en dos etapas, usando como instrumentos los productos matriciales $\lambda W_{ij} \vec{y}_i$, para robustecerlo a la endogeneidad; y, *a posteriori*, se le generaliza para robustecerlo a la heteroscedasticidad. Este procedimiento se conoce como estimación de mínimos cuadrados espaciales generalizados en dos etapas, o GS2SLS. Para lo siguiente, resulta útil reescribir la ecuación [2] de forma más compacta:

$$y_n = Z_n \delta + \varepsilon_n \quad [3]$$

Donde Z_n es un tensor, o matriz de matrices: $Z_n = \langle X_n, W_n y_n \rangle$ y $\delta = (\beta', \lambda')$

En seguida, se minimiza la proyección lineal de las variables endógenas sobre la combinación lineal de los instrumentos. Obteniéndose un primer estimador 2SLS: mínimos cuadrados espaciales en dos etapas,

$$\begin{aligned} \tilde{\delta}_n &= \langle \hat{Z}'_n \hat{Z}_n \rangle^{-1} \hat{Z}'_n y_n \\ Z_n &= \langle X_n, \widehat{W_n y_n} \rangle \end{aligned} \quad [4]$$

Para la versión generalizada, se utiliza la transformación de Cochran-Orcutt, en la cual:

$$y_{n*} = y_n - \rho y_n \text{ y } Z_{n*} = Z_n - \rho Z_n. \quad [5]$$

Finalmente, el estimador GS2SLS resultante está dado por:

$$\hat{\delta}_n = \langle \hat{Z}'_{n*}(\hat{\rho}_n) \cdot \hat{Z}_{n*}(\hat{\rho}_n) \rangle^{-1} \cdot \hat{Z}'_{n*}(\hat{\rho}_n) \cdot y_{n*}(\hat{\rho}_n) \quad [6]$$

5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1. Descripción Espacial: Variables Culturales

Con el mapa de polígonos de los países del mundo, se construyó la matriz de W_n con contigüidad tipo *Queen*; para el caso particular de países sin vecinos adyacentes, o islas, se les asignó como unidades adyacentes a sus vecinos más cercanos. Luego, se realizaron los contrastes espaciales y se estimó el modelo. En esta sección, se exponen los mapas, de cada variable cultural, en escala de color tipo temperatura: azul para valores bajos y naranja para valores altos.

A la derecha, se ubican los respectivos diagramas de Moran. En todos los casos las pendientes de regresión resultaron positivas y, en consecuencia, las medidas poseen autocorrelación espacial significativa.

Figura 2. Mapas de dispersión espacial de distancia al poder. Fuente, Elaboración Propia.

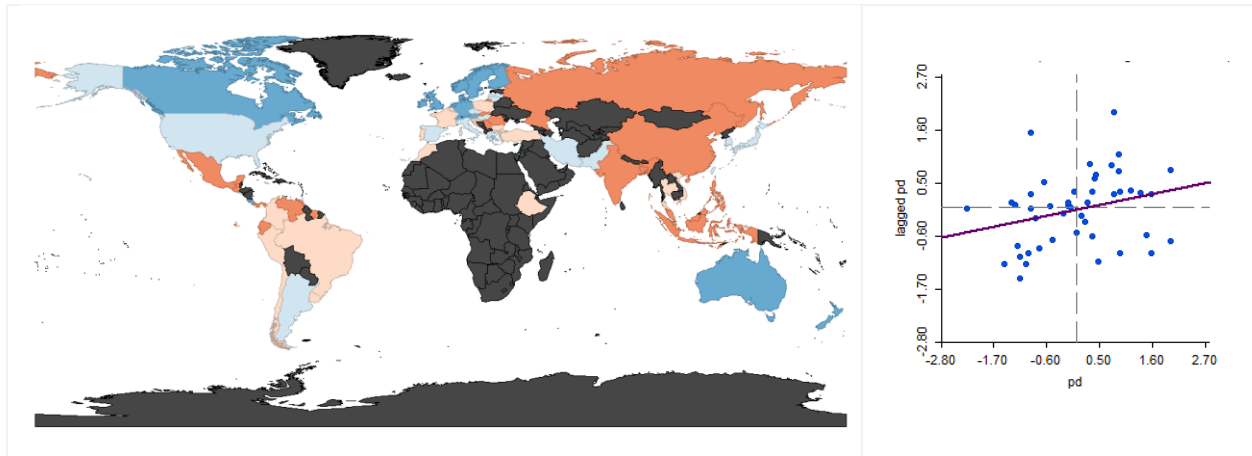


Figura 3. Mapas de dispersión espacial de individualismo. Fuente, Elaboración propia.

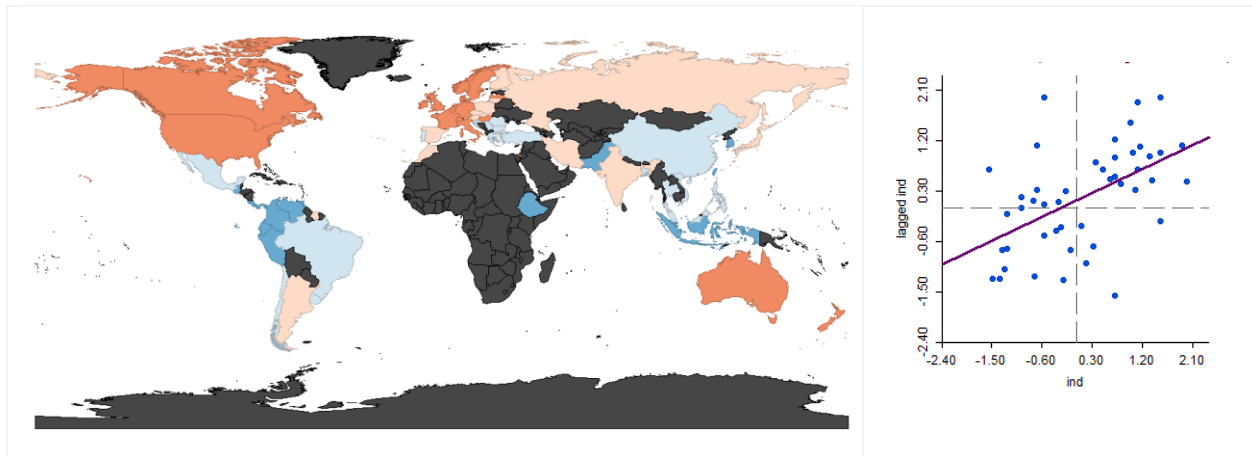


Figura 4. Mapas de dispersión espacial de masculinidad, Fuente, elaboración propia.

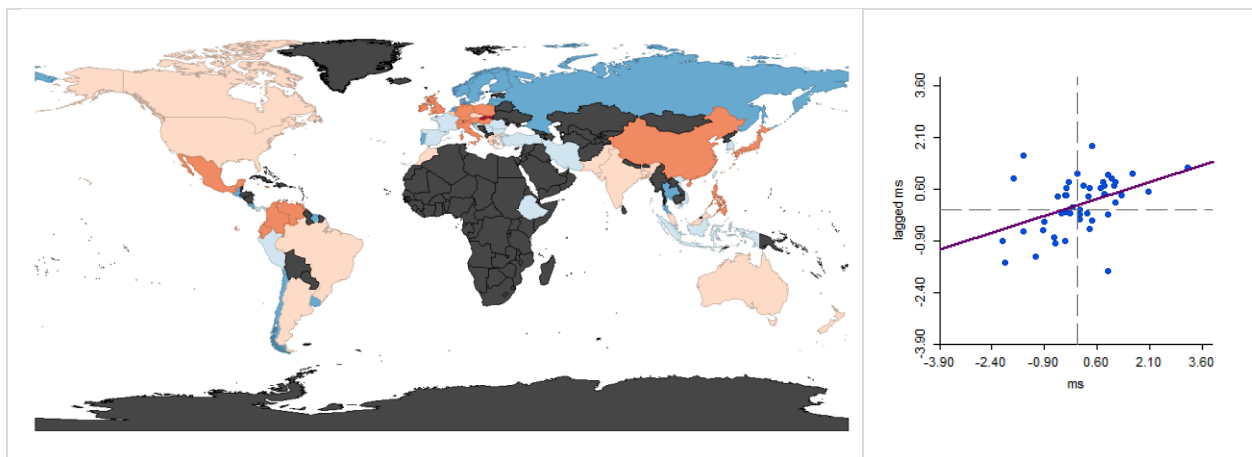


Figura 5. Mapas de dispersión espacial de aversión a la incertidumbre, Fuente elaboración Propia.

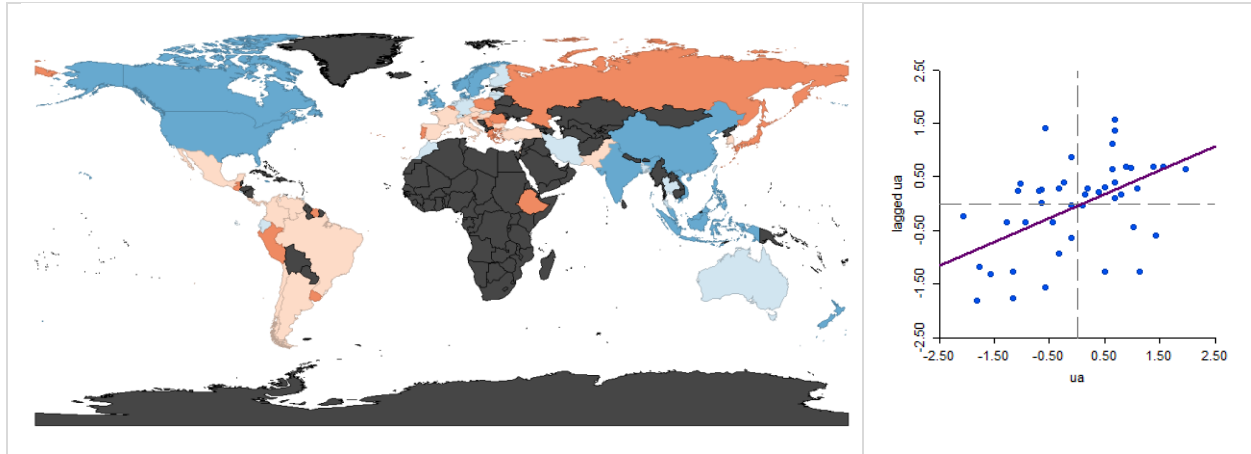


Figura 6. Mapas de dispersión espacial de orientación a largo plazo, Fuente Elaboración Propia.

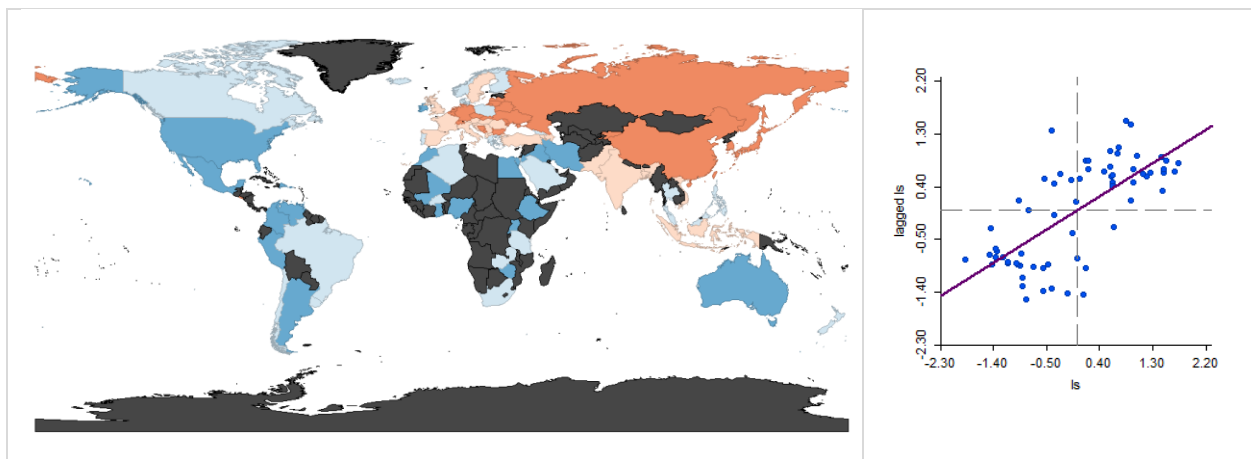


Figura 7. Mapas de dispersión espacial de indulgencia, Fuente, elaboración propia.

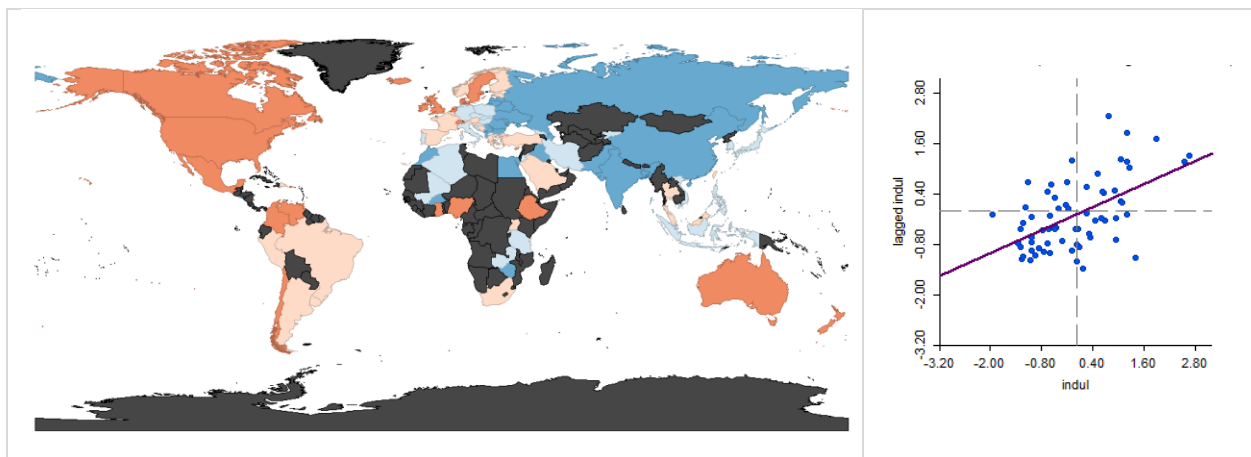


Tabla 1. I de Moran para variables Hofstede durante 2015, Fuente Elaboración Propia

Variable	I de Moran
<i>pd</i>	0.206134
<i>ind</i>	0.474303
<i>ms</i>	0.327023
<i>ua</i>	0.442786
<i>ls</i>	0.633832
<i>indul</i>	0.460614

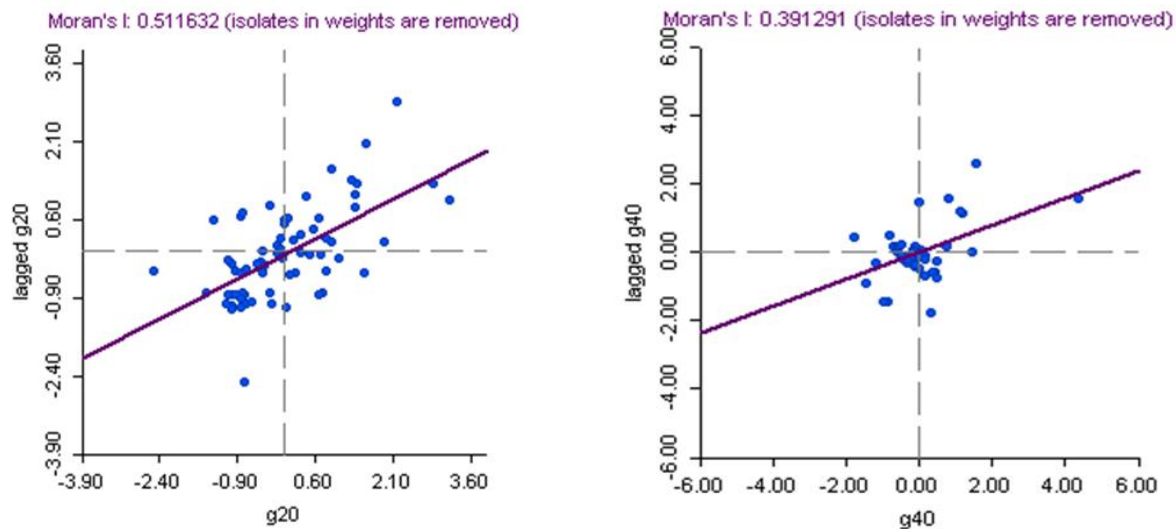


Figura 8. Mapas de dispersión espacial Mediano y Largo plazo, Fuente, elaboración propia.

5.2. Variables de Control

Como variables explicativas, de control, se utilizaron tres variables que explican clásicamente el crecimiento económico, a saber: *inversión* como formación bruta de capital; *educación* como gasto público porcentual; y, *natalidad* como tasa total de fertilidad.

El nivel de inversión en la economía, el cual corresponde al nivel promedio entre 1995 y 2015, medido como el % de crecimiento anual de la inversión bruta en capital físico proveniente del sistema de cuentas nacionales de cada país, basada en moneda local constante. Los agregados se basan en dólares estadounidenses constantes de 2010.

El nivel de educación de la economía corresponde al nivel promedio entre 1995 y 2015 del gasto público en educación medido como % del PIB proveniente del sistema de cuentas nacionales de cada país.

La natalidad corresponde al nivel promedio entre 1995 y 2015 de la tasa de fertilidad de cada uno de los países, medida como el número de nacimientos por mujer en el lapso de un año.

5.3. Estimación del Modelo

El objetivo que se busca, con el presente modelo, no es estimar el crecimiento del PIB –porque para ello existen múltiples modelos macroeconómicos–, sino conocer el impacto de las variables culturales sobre el crecimiento económico de los países del mundo. En este contexto, se utilizaron estimadores de econometría espacial, aprovechando así la ventaja de conocer la ubicación de los regresores en el espacio. Siguiendo la metodología de retardo espacial se obtuvieron dos estimaciones para el promedio del crecimiento del PIB per-cápita anual, promediando los últimos 20 y 40 años desde 2015 hacia atrás.

Resultaron dos modelos espacialmente significativos: los correspondientes al PIB per-cápita promedios de 20 y 40 años; lo que confirma el postulado de que la influencia de las variables culturales se acentúa con el tiempo.

Concretamente, la mejor estimación se logra con la variable dependiente g_{20} (por tener más regresores explicativos) correspondiente al crecimiento medio del PIB per-cápita para 1995-2015. En efecto, sus variables explicativas tienen los mismos signos que las del modelo g_{40} . Lo cual puede interpretarse, presumiendo que los impactos culturales no son inmediatos, sino que se reflejan a lo largo de ciclos económicos.

Tabla 2. Estimaciones para el crecimiento del PIB per-cápita promedio, en los últimos 20 y 40 años.

VARIABLES	g20	g40
λW	0.015042* 0.0080787	0.063172** 0.0310064
pd	0.0171924*** 0.0048777	0.01840*** 0.004899
ind	-0.0097818** 0.0048375	-0.000545 0.0045682
ms	-0.0075997 0.0053275	0.006994 0.0055182
ua	-0.0053194 0.0043859	-0.010608** 0.0041473
ls	0.0313293*** 0.0042564	0.005202* 0.0029991
$indul$	-0.0021321 0.0040276	0.006196* 0.003301
$inversión$	0.0362443*** 0.0101827	0.02508*** 0.0083826
$natalidad$	0.5419558*** 0.0681998	0.102461* 0.0590958
$educación$	-0.0141247 .00375216	-0.009367 .0367909

Errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$
Fuente elaboración propia.

Resultados Obtenidos en Relación con las hipótesis iniciales planteadas:

-Contrario a lo planteado en las hipótesis existe significancia estadística relacionada negativamente entre el individualismo y el crecimiento económico en el modelo de mediano plazo, puede deberse a que una vez alcanzado cierto nivel de desarrollo, si todo el mundo persigue intereses individuales, la economía crece menos rápidamente de lo que sería si al menos algunas personas trabajaran para propósitos colectivo.

-La hipótesis planteada inicialmente concuerda con que La orientación a largo plazo de una sociedad resulta en un mayor crecimiento económico en el modelo de mediano plazo, pues la perseverancia y el esfuerzo producen resultados derivados de administrar bien los recursos y

posponer el gasto inmediato por realizar inversiones, que implican la formación de capital físico lo que propicia la acumulación de factores, necesarios para el crecimiento económico.

-La hipótesis planteada inicialmente concuerda en qué relación entre la aversión a la incertidumbre y el crecimiento económico se da de manera inversa en el modelo de largo plazo, al evitarse situaciones ambiguas o nuevas. En el ámbito económico las personas realizan inversiones conservadoras, lo cual limita sus opciones de generar riqueza sin depender de fuentes ya conocidas, ello les resta a los países capacidad de adaptación y por ende competitividad.

-Contrario a lo planteado en la hipótesis referente a la distancia al poder, en ambos modelos mediano y largo plazo se obtiene una relación directa de dicha variable con el crecimiento económico, lo cual en un contexto general carece de sentido, la concentración de poder traer como resultado desigualdad, corrupción, pocas oportunidades de transición social lo cual no favorece la formación del suficiente capital humano que genere innovaciones y avances. En casos muy particulares esta relación se presenta de manera directa cuando se dan en contextos donde la jerarquía está justificada y legitimada por posturas religiosas y filosóficas como el confucianismo. Así que son sociedades que evolucionan en función de sus posibilidades, de manera desigual pero eficiente.

6. CONCLUSION

En cuanto al crecimiento económico es claro afirmar que depende básicamente del capital físico, capital humano, la tecnología, lo que no era tan claro es como los individuos a través de su comportamiento, creencias y estilos de vida generaban características culturales especiales que propiciaban implicaciones económicas. Los rasgos culturales resultaron ser determinantes en la calidad institucional, en la formación de capital humano, productividad, competitividad, administración de recursos y por ende en el crecimiento económico si se analiza desde la perspectiva empírica y teórica. Pero en relación con los resultados obtenidos en los modelos de mediano y largo plazo, no se encuentra evidencia significativa de que todas las variables culturales de Hofstede tengan una relación con el crecimiento económico. Se encontró que la ubicación en el espacio, el individualismo, la orientación a largo plazo y la aversión a la incertidumbre si poseen capacidad explicativa en el crecimiento económico de los países.

7. REFERENCIAS

- Acevedo, I., & Velásquez, H. (2008). Algunos conceptos de la econometría espacial y el análisis exploratorio de datos espaciales. *Ecos de Economía*(2), 9-34.
- Aroca, P. (2019). Econometría Espacial: Una Herramienta Para el Análisis de la Economía Regional. *IDEAR – Universidad Católica del Norte*, 3. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/237612245_ECONOMETRIA_ESPACIAL_Una_Herramienta_Para_el_Analisis_de_la_Economia_Regional
- Bank, W. (2019). Indicators.
- Baskerville, R. (2003). Hofstede never studied culture. *Accounting, Organizations and Society Volume 28, Issue 1*, 1 - 14.
- Farías-Nazel, P. (2007). Cambios en las distancias culturales entre países: un análisis a la dimensiones de Hofstede. *Universidad de Chile*(52), 85-103.
- Gaganis, C. (2019). National culture and risk taking: Evidence from the insurance industry. . *Journal of Business Research*, 104 - 116.
- Gaygisiz, E. (2013). How are cultural dimensions and governance quality related to socioeconomic development? . *The Journal of Socioeconomics*, 170-179.
- Gorodnichenko, Y., & Roland, G. (2013). Understanding the Individualism-Collectivism Cleavage and its Effects: Lessons from Cultural Psychology. *University of California, Berkeley and NBER*.
- Gupta, M. (2019). The effects of national cultural values on individuals' intentions to participate in peer-to-peer sharing economy. . *Journal of Business Research*, 20 - 29.
- Hofstede Insights*. (2018). Obtenido de <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/>
- Hofstede, G. (2003). What is culture? A reply to Baskerville. *Accounting, Organizations and Society Volume 28, Issues 7–8*, 811-813.
- Huang, S. (2019). Relationships between Hofstede's cultural dimensions and tourist satisfaction: A cross-country cross-sample examination. . *Tourism Management*, 232-241., 232 - 241.
- Hübnera, M., & Vannoorenberghe, G. (2015). Patience and long-run growth. *Economics Letters Volume 137*, 163 - 167.
- Jain, S. (2018). Jain, S. (2018). Power distance belief and preference for transparency. . *Journal of Business Research*, 135 - 142.
- Johnson, J. P., & Lenartowicz, T. (1998). Culture, freedom and economic growth: Do cultural values explain economic growth? *Journal of World Business Volume 33, Issue 4*,, 332 - 356.
- Klamer, A. (2017). Different ways of making sense of culture in relationship to the economy. *Ubiquity express*, 11 - 19.

- Laitinen, E., & Suvas. (2016). Financial distress prediction in an international context: Moderating effects of Hofstede's original cultural dimensions. *Journal of Behavioral of Experimental Finance*, 98 - 118.
- Leonardo, S. (2007). Aproximacion a la incidencia de la industria vinicola en el desarrollo economico del valle de Guadalupe y la Machuela.
- Minkov, M., & Blagoev, V. (2009). Cultural Values Predict Subsequent Economic Growth . *Sage Journals Vol 9, Issue 1*, 5 - 24.
- Minondo, A. (11 de Noviembre de 2014). El valor economico de la paciencia. *Diario Vasco*.
- Moreno-Serrano, R., & Vayá-Valarcé, E. (2002). Econometría espacial: nuevas técnicas para el análisis regional. Una aplicación a las regiones europeas. *Investigaciones Regionales*(1), 83-106. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28900104>
- Morettini Mariano. (2009). El modelo de crecimiento de Slow.
- Neira Isabel, G. M. (202). Modelos de capital humano y crecimiento economico: efecto inversion y otros efectos indirectos.
- Papamarcos, S. D., & Watson, G. W. (2006). CULTURE'S CONSEQUENCES FOR ECONOMIC DEVELOPMENT: AN EMPIRICAL EXAMINATION OF CULTURE, FREEDOM, AND NATIONAL MARKET PERFORMANCE . *Journal of Global Business and Technology, Volume 2, Number 1*, , 48 - 57.
- Pavón-Cuéllar, L. I. (2015). CULTURAL VALUES IN THE FORMATION OF COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE GROWTH. *Revista de Estudios Empresariales*(2), 74-100.
- Pelau, C., & Pop, A. (2018). Pelau, C. (2018). Implications for the energy policy derived from the relation of the cultural dimensions of Hofstede's model and the consumption of renewable energies. *Energy Policy*, 160 - 168.
- Reid, J. (2017). Cultural Foundations of Transparent Governments. . *Connections: The Quarterly Journal*, 81 - 89.
- Sama, L., & Papamarcos, S. (2000). Hofstede's I-C Dimension as Predictive of Allocative Behaviors: A Meta-Analysis. *International Journal of Value-Based Management*, 13(2), 173-188.
- Sonia, B. (2007). Teoria del crecimiento economico, apuntes de macroeconomia IV.
- Tekin, H., & Tekdogan. (2015). Socio-Cultural Dimension of Innovation. . *Procedia*, 1417 - 1424.
- White, J., & Wulder, M. (2011). Characterizing the state and processes of change in a dynamic forest environment using hierarchical spatio-temporal segmentation. *Remote Sensing of Environment*.