



Documentos de Trabajo

Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.

Máximo Rossi & Dayna Zaclivever

Documento No. 07/06
Setiembre, 2006

NOTAS PANORÁMICAS DE LA LITERATURA SOBRE CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO: EL PAPEL DE LA RELIGIÓN

Máximo Rossi*
Dayna Zaclicever**

**Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de la República**

* Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales - UDELAR (mito@decon.edu.uy)

** Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales - UDELAR (dayna@decon.edu.uy)

Resumen

La investigación empírica llevada a cabo en los últimos años sobre los determinantes del crecimiento económico ha tendido a incorporar como variables explicativas factores políticos y sociales, ante la evidencia surgida de los análisis tradicionales de que las diferencias en el desempeño económico de los países no pueden ser explicadas exclusivamente por factores económicos. Una de las vertientes de esta corriente de investigación considera el papel de la cultura, de la cual la religión es un componente importante.

Si bien la historia del análisis económico de la religión puede ser rastreada por lo menos hasta Adam Smith, en las últimas décadas ha habido un resurgimiento del interés por el estudio de la influencia de la religión, y, más en general, de la cultura, sobre el funcionamiento económico, tanto a nivel de los individuos como de las naciones. Esta influencia operaría afectando ciertas cualidades personales tales como honestidad, ahorratividad, laboriosidad y apertura a los extranjeros.

Una segunda línea de investigación, relacionada con la anterior, tiene que ver con el papel del denominado "capital social" en el desempeño económico. Este concepto hace referencia a las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social (a través de la reducción de los costos de transacción, la promoción del comportamiento cooperativo, la difusión del conocimiento y las innovaciones, entre otros).

Estas nuevas corrientes de investigación se han desarrollado con fuerza en los últimos años, no obstante, en países como el nuestro el papel del capital social, la religión y otras medidas de "cultura" ha sido generalmente ignorado en los análisis empíricos, por lo que este trabajo pretende contribuir a la discusión de estos temas. Con este fin, se presentan los principales antecedentes de estas nuevas corrientes, analizándose luego el estado actual de la investigación sobre las mismas.

Palabras claves: capital social, comportamiento económico, práctica religiosa.
JEL Cl as s. : Z12, Z13, O12.

Abstract

In recent years empirical research about economic growth's determinants has tended to incorporate political and social factors as explanatory variables, motivated by the evidence arisen from traditional analysis that the differences in countries' economic performance can not be explained based only on economic factors. One stream of this branch of investigation considers the role of culture, from which religion is an important component. A second line of investigation, related with the previous one, has to do with the role in economic development of what is called "social capital".

Although these new approaches of investigation has strongly developed, in countries like ours the role of social capital, religion and other measures of "culture" has usually been ignored in empirical analysis. For this reason this paper attempts to contribute to the discussion of these topics presenting the main antecedents of these new approaches and analyzing the current state of the investigation about them.

Keywords: social capital, economic behavior, religious practise.
JEL Cl as s. : Z12, Z13, O12.

1. Introducción

La investigación empírica llevada a cabo en los últimos años sobre los determinantes del crecimiento económico ha tendido a incorporar como variables explicativas factores políticos y sociales, ante la evidencia surgida de los análisis tradicionales de que las diferencias en el desempeño económico de los países no pueden ser explicadas exclusivamente por factores económicos. Una de las vertientes de esta corriente de investigación considera el papel de la cultura, de la cual la religión es un componente importante¹.

La idea detrás de este enfoque es que los factores culturales afectan ciertos valores o creencias los que, a su vez, influyen en las actitudes y prácticas económicas y, por consiguiente, en el desempeño económico, tanto a nivel de los individuos como de grupos y países. La religión, en particular, ha sido vista durante siglos como una fuente principal de valores y códigos morales y éticos.

Históricamente se ha prestado poca atención en los análisis económicos a la influencia de la religión y de otros factores culturales. Iannaccone plantea que la principal dificultad que han tenido los economistas para “hablar de valores” tiene que ver con los propios fundamentos económicos, especialmente el supuesto de preferencias estables².

Según este autor, los estudios sobre religión contribuyen a enriquecer la disciplina económica “generando información sobre un área del comportamiento de no-mercado hasta ahora desatendida, mostrando cómo los modelos económicos pueden ser modificados para dar cuenta de cuestiones relacionadas con creencias, normas y valores, e indagando acerca de cómo la religión (y, por extensión, la moral y la cultura) afecta las actitudes y actividades económicas de individuos, grupos y sociedades.” (Iannaccone,

¹ Siguiendo a Iannaccone (1998), el término religión se utiliza para denotar cualquier conjunto compartido de creencias, actividades e instituciones que tienen como premisa la fe en poderes sobrenaturales. Cabe aclarar que en este trabajo se soslayan cuestiones referidas a la validez de las creencias o la legitimidad de las instituciones religiosas.

² Según Gary Becker, en la disciplina económica se plantean tres justificaciones para este supuesto: 1) al tener poco que aportar a la comprensión de cómo se forman las preferencias, se supone que éstas no cambian sustancialmente (ni en el tiempo, ni entre las personas), trasladándose el problema a otras disciplinas sociales; 2) las preferencias realmente son estables, no cambian caprichosamente ni difieren de manera importante entre los individuos; 3) las preferencias sí varían, pero los modelos de maximización de consumo, formación de capital y adicción racional son suficientes para incorporar estos cambios dentro del marco neoclásico estándar.

1998).

El tema de la religión hace relativamente fácil el desarrollo y la verificación de teorías de formación de preferencias, restricciones normativas y cambios culturales, en la medida que ninguna otra actividad de no-mercado pone tanto énfasis en creencias y normas, y pocas están tan bien documentadas (la información disponible -proveniente de encuestas, censos oficiales y registros de instituciones religiosas- sobre comportamiento religioso permite analizar el impacto moral de la religión más que el de otras instituciones).

En opinión de Iannaccone, en lo que respecta a la economía de los valores, la religión cumple la doble condición de ser el tema más relevante -en tanto es un aspecto fundamental de la vida humana y de la cultura- y menos estudiado. Por otra parte, la economía de la religión podría servir de base para el estudio de valores en otros contextos sociales.

2. Economía y religión

2.1. Antecedentes

Los primeros elementos de la denominada economía de la religión se encuentran en Adam Smith, quien -en *La Riqueza de las Naciones* y, más extensamente, en *Teoría de los Sentimientos Morales*- analiza la participación religiosa de los individuos y el comportamiento del clero y de otros proveedores de servicios religiosos desde una perspectiva económica.

Smith intenta explicar por qué individuos racionales, interesados en sí mismos, participan en actividades religiosas, ya sea como demandantes o como oferentes (qué incentivos económicos llevan a los individuos a decidir practicar la religión). Asimismo, considera en su análisis los efectos económicos de las prácticas y creencias religiosas reflejadas en el comportamiento social y el impacto de la competencia en el mercado religioso.

En relación con los incentivos económicos que llevan a los individuos a participar en actividades religiosas, la explicación que propone Smith se basa en su teoría del valor de

la reputación como capital humano. Según este enfoque, la religión tiende a producir y difundir información sobre la historia moral de los miembros del grupo. Esta información tiene valor en tanto se proporciona a todos los agentes, permitiéndoles evaluar los riesgos asociados con cualquier transacción potencial.

En particular, la adhesión a “pequeñas sectas religiosas” que exigen a sus adherentes seguir reglas estrictas, permite a un individuo de clase humilde, sin reputación ni referencias brindar información a eventuales empleadores, prestamistas y otros agentes de que representa un riesgo relativamente bajo en potenciales transacciones ya que, según Smith, estas sectas operan como clubes que sirven para señalar las referencias morales de sus miembros (honradez, confiabilidad, honestidad) y controlar de cerca su conducta³. Al proporcionar información confiable acerca del nivel de riesgo asociado con potenciales transacciones, las sectas religiosas benefician a sus miembros y, al mismo tiempo, hacen más eficiente la asignación de recursos humanos⁴.

En un mercado de capital humano eficiente, el costo social de todo comportamiento inmoral que se considere económicamente relevante se reflejará en un menor valor del capital humano reputacional del individuo.

En la medida que la percepción pública de la calidad moral de un individuo influye en su corriente esperada de ingresos futuros, una persona maximizadora de ingresos tiene un incentivo económico para participar en la religión organizada. De esta manera, al menos algunas formas de comportamiento religioso serían económicamente racionales (Anderson, 1988).

³ En *La Riqueza de las Naciones* Smith explica esta función de la religión de la siguiente manera: “[Un hombre de condición baja sólo puede verse obligado a velar por su reputación cuando vive en una aldea.] Pero tan pronto como llega a una gran ciudad, pasa inadvertido... No puede romper nunca aquella oscuridad, ni recabar la atención de una sociedad respetable, como no sea ingresando en una pequeña secta religiosa. A partir de aquel momento adquiere una consideración que no había tenido antes. Todos sus correligionarios se interesan en la rectitud de su conducta, por el buen crédito de la secta misma, y si da ocasión a un escándalo o se desvía mucho de las normas de austera moral que cada uno de ellos exige del otro, se verá expuesto a ser castigado con una sanción severísima que, si bien no conlleva efectos civiles, supone la expulsión de la secta o la excomunión”, Smith ([1776] 1992), pág.699.

⁴ No obstante, Smith señala que este tipo de sectas religiosas pueden generar tendencias conductuales socialmente ineficientes (“Muchas veces la moral de esas pequeñas sectas ha sido desagradablemente rigurosa y antisocial”, Smith ([1776] 1992), pág.699), ante lo cual propone algunas medidas que puede adoptar el Estado para corregir el problema: requerir conocimientos de Ciencia y Filosofía a los candidatos a profesiones y oficios, y estimular las diversiones públicas (danza, poesía, pintura, música, teatro), con el fin de evitar el fanatismo, la superstición y el entusiasmo desmedido.

El análisis smithiano del comportamiento de los proveedores de religión se basa en la idea de que, al igual que los productores seculares, el clero actúa motivado por el interés propio buscando maximizar sus ingresos.

Con respecto al papel de las creencias religiosas, Smith señala que una de sus funciones económicamente más significativas es proporcionar a los individuos fuertes incentivos para adoptar una conducta moral que sirva como soporte de la sociedad civil (honestidad, benevolencia, atemperación de la violencia, etc.). Plantea que el concepto de un ser supremo (Dios) funciona como mecanismo interno para moldear, en términos morales, la conducta de los creyentes, complementando los esfuerzos de las autoridades seculares y otros incentivos que llevan a los individuos a controlar su propia conducta⁵. En este sentido, la religión contribuye con el cumplimiento de las reglas morales de la sociedad.

En relación con la estructura de los mercados religiosos, Smith aboga por la libre competencia como la mejor manera de satisfacer la demanda de religión, reducir los conflictos y favorecer la cantidad y calidad de actividad religiosa. Según su planteo, los mercados libres sin monopolios estatales tienden a generar instituciones religiosas socialmente eficientes y restringen el fanatismo y la intolerancia religiosa⁶.

En base a su análisis de la historia de la Iglesia Católica, Smith acusa al monopolio religioso de reducir la calidad de la religión suministrada a los “consumidores”, afectando así el bienestar de éstos⁷, y atribuye el deterioro en la calidad del servicio al comportamiento del clero que, orientado por su propio interés, extraía rentas monopólicas

⁵ En la medida que el costo de monitoreo externo de la conducta de cada individuo es extremadamente alto, la religión desempeña una función de vigilancia que complementa otras restricciones sociales, proporcionando las bases para un sistema internalizado de monitoreo, y refuerza el autocontrol de los individuos (dado por su capacidad de juicio moral).

⁶ “El celo activo e interesado de los ministros de las religiones puede degenerar en peligroso y turbulento, únicamente cuando se tolera una sola secta en la sociedad, o cuando toda una colectividad numerosa se subdivide en dos o tres sectas grandes, cuyos directores actúan de concierto o bajo una disciplina y una subordinación regular. Pero dicho celo se convierte en inocuo cuando la sociedad se halla dividida en doscientas, trescientas o aun millares de sectas pequeñas, ninguna de las cuales tiene la fuerza necesaria para perturbar la tranquilidad pública.” (Smith ([1776] 1992), pág.697).

Esta visión de Smith es contraria a la de David Hume quien consideraba que el monopolio religioso era preferible ya que la libertad estimulaba el fanatismo asociado a veces con sectas religiosas independientes.

⁷ Los proveedores monopólicos de servicios religiosos, como los monopolios en general, tienden a volverse no-innovadores e indolentes, perdiendo la motivación para proporcionar un buen servicio a los “consumidores”. Habiendo alcanzado cierta opulencia y un grado sustancial de desconexión entre ingresos y calidad del servicio, las religiones oficiales tendían a convertirse en una religión de y para elites -en la medida que el propio clero se volvía un grupo de elite-. Consecuentemente, en lugar de concentrarse en las necesidades religiosas de sus congregantes, el clero tendía a involucrarse en actividades seculares, incluyendo la política, las artes y las letras.

de sus fieles (básicamente a través de impuestos, independientemente de la denominación específica que le diera la iglesia a sus diversas fuentes de ingresos)⁸.

Si bien, con estos y otros planteos, Smith sentó en 1776 las bases para una economía de la religión, sus aportes fueron ampliamente ignorados. Más de cien años después, el interés de los economistas por los efectos de la ideología en el desempeño económico -derivado de su intento por explicar las causas de la prosperidad de algunos países y la persistente pobreza de otros-, llevó a considerar el papel de la religión sobre el crecimiento y desarrollo económicos, dado su impacto sobre las actitudes económicas de las personas.

Uno de los principales aportes al estudio del tema fue realizado a comienzos del siglo XX por el sociólogo alemán Max Weber, interesado en analizar la singular evolución de la civilización occidental y la naturaleza de su desarrollo económico y social, y en explicar las causas del surgimiento del capitalismo moderno⁹.

Aunque Weber no se limita en su ensayo a considerar únicamente los factores religiosos como determinantes del desarrollo, de su planteo surgiría que éstos son los más relevantes -al ser los de más largo alcance-. En particular, el autor postula una vinculación entre la ética protestante -emanada de la reforma calvinista- y el desarrollo del moderno capitalismo occidental, atribuyéndole a ésta el surgimiento del denominado “espíritu capitalista”.

Weber define el espíritu capitalista como un conjunto de ideas que gobierna el patrón de comportamiento del capitalismo occidental moderno. Éste, a su vez, es definido como un comportamiento que involucra “la devoción de los empresarios por la búsqueda del máximo beneficio monetario a través de medios no violentos, legales y honestos”¹⁰. Según

⁸ Smith considera a la Iglesia Católica como una especie de organización corporativa. En la Edad Media esta institución ostentaba un monopolio coercitivo en el mercado religioso de Europa, con derecho legal a prohibir la entrada de potenciales competidores. Éstos eran considerados “herejes”, perseguidos sistemáticamente e impedidos por la fuerza de ofrecer sus servicios a los “consumidores”.

⁹ La “tesis de la ética protestante”, como se la conoce, fue desarrollada por Weber en la obra *La Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo (Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus)*, publicada por primera vez en 1904-1905.

¹⁰ Lessnoff, M. (1994), *The Spirit of Capitalism and the Protestant Ethic: an Enquiry into the Weber Thesis*, citado en Steuart (1998).

Weber, este espíritu expresa valores estrechamente relacionados con ciertas ideas religiosas presentes en el calvinismo.

Uno de los principios fundamentales del protestantismo es su doctrina de la salvación, modificada por el calvinismo con la introducción del concepto de “predestinación absoluta”. De acuerdo a la interpretación que realiza Weber, la incertidumbre acerca de la obtención de la salvación divina generó en los calvinistas un efecto psicológico cuyo resultado fue la formación de un carácter ascético¹¹. Este ascetismo terrenal exigía un temperamento sistemático y metódico del cual los hombres carecían a menos que tuvieran una invocación (*calling*).

Este sentido de invocación y la ética ascética se aplicarían tanto a los empresarios como a los trabajadores. En el primer caso, Weber llega a una interpretación providencial de la obtención de beneficios, lo que justificaría las actividades de los empresarios y llevaría a la apreciación ética del éxito económico basado en el esfuerzo personal. Respecto a los trabajadores, plantea que el capitalismo naciente requería trabajadores confiables, honestos y puntuales -de los cuales las sociedades tradicionales habían carecido-, que se sometieran voluntariamente a la disciplina sistemática del trabajo. Esto exigía, por parte de los trabajadores, la internalización de un nuevo sistema de valores cuyo aporte Weber atribuye al calvinismo¹².

Tal como lo señala el propio Weber, la tesis de la vinculación entre protestantismo y capitalismo no se origina en el trabajo de este autor. No obstante, el mismo fue fundamental en el estudio del tema al proporcionar una argumentación detallada del mecanismo a través del cual se habrían llevado a cabo los cambios que hicieron posible el surgimiento del capitalismo moderno. En este sentido, el desarrollo de la creencia en

¹¹ En la medida que el ocio y el esparcimiento no contribuirían a incrementar “la gloria de Dios” y alcanzar así la salvación buscada, el calvinismo habría fomentado virtudes tales como laboriosidad (aplicación al trabajo), austeridad, ahorratividad, prudencia y sobriedad.

¹² Weber sostiene que en las sociedades pre-protestantes el enriquecimiento como invocación carecía de respaldo moral. El calvinismo habría cambiado el espíritu del capitalismo, transformándolo en una búsqueda racional, deliberada y sistemática del beneficio por sí mismo -idea de la ética del beneficio-.

En referencia a la idea de la “invocación” planteada por Weber, Tawney señala lo siguiente: “El trabajo no es meramente un medio económico, es un fin espiritual. Lejos de ser meritoria la pobreza, es una obligación elegir la ocupación más lucrativa. Lejos de existir un conflicto inevitable entre la riqueza y la devoción religiosa, son aliadas naturales ya que las virtudes que benefician al elegido -laboriosidad, ahorratividad, sobriedad, prudencia- son el pasaporte más confiable para la prosperidad comercial. De esta manera, la búsqueda de riqueza, que una vez había sido temida como enemiga de la religión, era ahora aceptada como su aliada.”, (prólogo de Weber ([1930] 1958), pág.2).

una “invocación” y en el ascetismo terrenal habría generado cambios de comportamiento que, en conjunción con las condiciones adecuadas en la esfera económica, condujeron al capitalismo moderno.

El propio Smith se anticipó en más de ciento treinta años a Weber al analizar el papel del protestantismo -y, más específicamente, del calvinismo- como proveedor de las bases morales que permitieron, luego de la reforma, la rápida expansión del capitalismo en occidente (Anderson, 1988). No obstante, esta anticipación a la tesis weberiana ha sido ignorada en los análisis sobre esta última.

En opinión de Smith, los distintos tipos de doctrinas religiosas tienen diferentes efectos sobre el comportamiento de sus adherentes y, por consiguiente, sobre el funcionamiento del sistema económico. Las religiones puras, racionales y moderadas serían las más consistentes con la operación eficiente del sistema económico, ya que tienden a producir cambios en los individuos que facilitan su participación en la organización de la economía de mercado. Según Smith, las doctrinas de la Iglesia Católica impedían el desarrollo del capitalismo al promover actitudes anti-comerciales y barreras al comercio.

En *La Riqueza de las Naciones*¹³ se incluye una amplia discusión sobre las causas de los cambios religiosos y sociales que culminaron en la reforma protestante. La hipótesis smithiana plantea que en la Europa feudal las opciones de consumo disponibles para el clero, así como para otros tenedores de riqueza, eran muy limitadas, por lo que éste gastaba gran parte de sus ingresos en “caridad”. A fines de la Edad Media, con el surgimiento gradual de la economía de mercado, se alteró esta situación: la mejora de “las artes, las manufacturas y el comercio” permitió a los miembros del clero encontrar la manera de gastar, en beneficio propio, sus ingresos, reduciendo así la caridad. Este comportamiento del clero, basado en el interés propio, dañó la credibilidad de la iglesia como institución, disminuyendo sus ingresos.

De esta manera, como consecuencia directa de las fuerzas del desarrollo económico, se produjo en Europa un cambio en el equilibrio de poder entre la iglesia y el Estado a favor

¹³ Smith ([1776] 1992), pág.706.

de este último¹⁴. Los gobernantes de varios estados europeos se aprovecharon de la pérdida de poder del clero aprobando una serie de leyes que debilitaron la organización de la iglesia, atacando sus base de rentas y haciéndola vulnerable a la competencia de otras sectas religiosas. En este contexto tuvo lugar la reforma protestante, a la que Smith analiza desde una perspectiva económica como la entrada competitiva de una nueva facción religiosa.

La tesis weberiana ha sido criticada por diversos autores, quienes destacan la falta de validez empírica de los argumentos manejados en ella. Los principales cuestionamientos se centran en la contemporaneidad del protestantismo con el surgimiento del capitalismo moderno, la interpretación que Weber hace del calvinismo y sus doctrinas, o el exagerado papel que el autor les atribuye en el origen del capitalismo¹⁵.

Entre los primeros críticos de la tesis original de Weber se encuentran Karl Fisher (1907) y Felix Rachfahl (1909), quienes interpretaron que ésta sostenía que el protestantismo generó -de manera mono-causal y lineal- el capitalismo. Ambos autores proporcionan contra-argumentos de la tesis weberiana, encontrando además fallas metodológicas en el planteo de Weber y poniendo en tela de juicio la veracidad de su análisis sobre los detalles religiosos del calvinismo.

Tawney (1926)¹⁶, al igual que Fisher y Rachfahl, centra sus críticas en la existencia de contra-evidencia para la tesis de Weber y en sus deficiencias metodológicas¹⁷. Pero, a diferencia de los dos historiadores de comienzos del siglo XX, Tawney reconoce que Weber no planteaba al protestantismo como única causa del capitalismo, sino como un factor influyente. No obstante, este autor sugiere que las creencias económicamente

¹⁴ Smith señala que en la Edad Media la iglesia y los estados nacionales de Europa Occidental eran competidores desde el punto de vista económico (en la medida que las rentas extraídas por la iglesia a la comunidad reducían la renta potencial disponible para el gobierno) y en la provisión de orden público (al operar la iglesia un sistema de justicia paralelo que otorgaba privilegios al clero y lo hacía, al menos parcialmente, independiente de la autoridad gubernamental): "Se puede formular como una máxima evidente, en el supuesto de que todas las demás cosas no varíen, que cuanto más rica sea la Iglesia más pobres serán el Soberano y el pueblo; y, en todo caso, menor la capacidad del Estado para defenderse" (Smith [1776] 1992, pág.715). Esta rivalidad de poder entre la iglesia y los gobiernos habría sido originada por estos últimos mediante sus políticas respecto a los mercados religiosos.

¹⁵ Frey (2001).

¹⁶ Tawney, R.H. (1926), *Religion and the Rise of Capitalism*, citado en Gannon (2003).

¹⁷ Tawney cita estudios sobre el desarrollo del pensamiento económico que sugieren que el cambio en la ética económica atribuido por Weber al calvinismo no quedó circunscrito a esta doctrina religiosa sino que habría sido parte de un movimiento intelectual general, reflejado en la visión de autores tanto protestantes como católicos. Señala asimismo que los postulados del calvinismo no eran uniformes, como podría inferirse de los planteos de Weber, sino que variaban ampliamente en el tiempo y entre los distintos países.

favorables contenidas en algunas formas de protestantismo podrían haber sido una respuesta al surgimiento del capitalismo, y que, hasta no analizarse este sentido de causalidad, no es posible determinar el peso atribuido al calvinismo en el surgimiento del espíritu del capitalismo¹⁸.

Respecto a este último punto, si bien en *La Ética Protestante* el análisis de Weber se centra en la forma en que las ideas religiosas pueden influir sobre el desarrollo económico, es consciente de la existencia de una relación causal inversa. Posteriormente -en sus obras *Sociología de la Religión* y *La Ética Económica de las Religiones Universales*- considera la otra vertiente del problema: la influencia de los factores económicos sobre las ideas religiosas. Según el autor alemán, no existe una única dirección de causalidad, dependiendo del interés del investigador que se analice una u otra vertiente¹⁹.

En relación con las críticas referidas a la falta de validez empírica de la tesis weberiana, en un estudio llevado a cabo en 1957 Kurt Samuelsson demuestra que la mayor parte de las instituciones capitalistas cuyo origen es atribuido por Weber a la reforma protestante, en realidad le precedieron²⁰. Si bien los países protestantes -especialmente aquellos que adhirieron a la reforma calvinista- experimentaron un fuerte desarrollo económico, el autor descarta una relación de tipo causa-efecto mostrando que en las regiones de Europa mencionadas por Weber ese desarrollo no habría estado correlacionado con el calvinismo, o habría sido temporalmente incompatible con éste -en algunos casos el capitalismo precedió al calvinismo (Holanda), mientras que en otros fue lo suficientemente posterior como para sugerir alguna causalidad (Suiza)-.

En el mismo sentido, Fischhoff (1944) llega a la conclusión de que en aquellas regiones en las cuales el capitalismo fue más pujante, su surgimiento precedió al calvinismo²¹. Delacroix (1992), por su parte, compara los niveles de desarrollo económico de los países

¹⁸ "Es discutible, al menos, que en lugar de producir el calvinismo el espíritu del capitalismo, ambos con igual plausibilidad fueran considerados como diferentes efectos de cambios en la organización económica y en la estructura social", prólogo de Weber ([1930] 1958), pág.7.

¹⁹ Weber (1997), pág. 21.

²⁰ Samuelsson, K. ([1957] 1993), *Religion and Economic Action*, citado en Frey (2001).

²¹ Fischhoff, E. (1944), "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism: The History of a Controversy", citado en Frey (2001).

protestantes y católicos de Europa sin encontrar ninguna evidencia de supremacía de un grupo sobre otro²².

Según Frey (2001), el propio Weber habría tratado de soslayar esta evidencia distinguiendo entre capitalismo tradicional y capitalismo moderno. De todas maneras, la idea de que el capitalismo tradicional pudo haber existido antes del calvinismo pero habría sido esta doctrina la que, en algún sentido, dio origen al capitalismo moderno, depende, según los críticos de Weber, de una distinción demasiado sutil que no puede ser resuelta empíricamente.

Con respecto a la interpretación que Weber hace del calvinismo, Samuelsson sostiene que los líderes puritanos no promovían realmente el comportamiento capitalista sino que tenían al respecto una posición ambivalente. Si bien no lo condenaban, tampoco lo aprobaban rotundamente, dejando en claro ciertas condiciones morales que debían cumplir los empresarios para compatibilizar el éxito y la riqueza con los principios religiosos²³.

Bainton (1952), al analizar la historia de la reforma protestante, concluye asimismo que los calvinistas no tenían ninguna afinidad particular con el capitalismo. De acuerdo a este autor, la doctrina calvinista, en base a sus principios, habría contribuido a aportar vitalidad y empuje a todas las actividades emprendidas por sus adherentes, no particularmente a la actividad económica²⁴.

En opinión de Frey, los cuestionamientos referidos a que Weber malinterpretó el puritanismo (calvinismo) pueden ser correctos pero resultan irrelevantes. En la medida que la doctrina protestante pura condenaba la búsqueda exclusiva del beneficio personal, la ética protestante descrita por Weber sería una desviación de dicha doctrina que, de todas maneras, de haberse generalizado suficientemente habría contribuido a la formación del espíritu capitalista. No obstante, este autor señala, citando a algunos de ellos, que los teólogos y religiosos puritanos ortodoxos pueden haber promovido el

²² Delacroix, J. (1992), "A Critical Empirical Test of the Common Interpretation of the Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism", citado en Blum y Dudley (2001).

²³ Según Samuelsson, los líderes puritanos difícilmente podían condenar el capitalismo en la medida que sus congregaciones estaban compuestas por empresarios y sus familias -aliados de la iglesia puritana en pro de un menor control de la sociedad por parte de la monarquía-.

²⁴ Bainton, R. (1952), *The Reformation of the Sixteenth Century*, citado en Frey (2001).

activismo económico más de lo que Samuelsson y otros críticos de la tesis weberiana admiten, aunque estableciendo al mismo tiempo ciertos límites morales²⁵. De hecho, quizás el aporte de la ortodoxia puritana al capitalismo haya sido, de acuerdo a este autor, un sentido de invocación económica limitado por la responsabilidad moral.

Finalmente, entre las objeciones relacionadas con el papel que Weber asigna a las enseñanzas protestantes en el progreso del capitalismo -en particular, la importancia atribuida al ascetismo-, muchos de los críticos de la tesis weberiana están en desacuerdo con la sugerencia, referida a los efectos económicos del protestantismo ascético sobre el comportamiento de los individuos, de que un protestante representativo estaría predispuesto a participar más activamente en la vida económica y tendría una mayor propensión a ahorrar que un católico representativo.

Blum y Dudley (2001) sugieren que una revisión de la tesis de Weber indica que lo importante para el crecimiento económico de largo plazo no fue la mayor propensión a ahorrar y trabajar de los protestantes como *individuos*, sino la manera en la cual interactuaba un *grupo* de protestantes en comparación con la forma en que lo hacía un grupo de católicos. Según estos autores, la reforma protestante habría creado en los países del norte de Europa el impulso decisivo para el desarrollo económico mediante la modificación de las relaciones contractuales, generando lo que hoy podrían llamarse “externalidades positivas de redes”²⁶.

Steuart (1998), por su parte, señala que la tesis weberiana no aporta ninguna conexión lógica, desde el punto de vista religioso, entre la ética del beneficio por un lado -idea de la búsqueda del beneficio como bien supremo, plasmada en el espíritu del capitalismo- y la aplicación al trabajo y la frugalidad por otro. De acuerdo al planteo de Weber, en el marco económico del espíritu del capitalismo sí existiría esa conexión, siendo estas actitudes

²⁵ Frey sostiene que en el puritanismo ortodoxo existe una tensión inherente entre la aprobación de la actividad económica y el énfasis en los límites morales que definen la actividad económica aceptable.

²⁶ Para los católicos el costo de incumplimiento de cualquier relación contractual era bajo dado que, mediante el sacramento de la penitencia, podían obtener el perdón por los pecados cometidos, a condición de que realizaran ciertos actos de reparación. En cambio, para los miembros de sectas protestantes ascéticas que creían en la predestinación no existía tal escape a través del perdón institucionalmente aprobado, por lo que el costo de incumplimiento era elevado -al debilitar la convicción del individuo acerca de su predestinación a la salvación-. Por consiguiente, era más probable que los protestantes ascéticos respetaran las condiciones de los contratos económicos. De esta manera, mediante el rechazo al sacramento católico de la penitencia y un mayor castigo individual por incumplimiento, el protestantismo habría contribuido a mejorar los niveles de confianza mutua y de cooperación. Según Blum y Dudley, esto explicaría las mayores tasas de crecimiento registradas en los países protestantes en comparación con las observadas en las regiones católicas de Europa durante los dos siglos que precedieron a la Revolución Industrial.

vistas como virtudes en la medida que fomenten la maximización del beneficio. En cambio, en el marco religioso de la ética protestante la aplicación y la frugalidad son consideradas imperativas para obtener la “gracia de Dios” y, de esa manera, la salvación, no existiendo ninguna vinculación con la búsqueda del beneficio.

Según Steuart, si bien Weber no es claro respecto al mecanismo causal entre la ética protestante y el espíritu capitalista, tampoco postula -como sugieren algunos de sus críticos- que ésta por sí misma haya sido suficiente para dar origen al sistema capitalista moderno ni, en el otro extremo, que sin la ética protestante el surgimiento de este sistema no hubiera sido posible. De acuerdo a este autor, una interpretación más moderada de la tesis de Weber sería que la ética protestante propició y aceleró significativamente el desarrollo del capitalismo occidental²⁷.

Eisenstadt retoma el planteo de Weber y, en defensa de su teoría, va más allá de la vinculación causal directa entre protestantismo y capitalismo, centrándose en el análisis del potencial transformador de esta doctrina religiosa²⁸. En opinión de este autor, la importancia del protestantismo no radica en su impacto directo sobre las esferas económica, política y cultural sino en su contribución a la reestructuración de la sociedad europea en general -a través de la redefinición de las instituciones políticas y sociales y su efecto en la reformulación de roles en la esfera económica-.

A medida que el interés por el estudio del capitalismo moderno y las causas de su desarrollo se fue atenuando, la atención prestada a la tesis de Weber fue disminuyendo. Al repasar los trabajos realizados en los últimos años por los historiadores económicos, Engerman (2000) encuentra que el interés de éstos se ha desplazado hacia el impacto de los valores culturales, entendidos en sentido amplio, sobre el crecimiento económico²⁹.

²⁷ Según Steuart, en la medida que únicamente en Europa occidental y en Estados Unidos el capitalismo alcanzó luego de la reforma protestante un desarrollo suficiente para producir una revolución industrial, parecería plausible que existiera efectivamente algo especial respecto al capitalismo post-reforma en occidente. De acuerdo con Weber, el factor especial que hizo posible el singular desarrollo del capitalismo en esos países habría sido proporcionado por la ética protestante y su elemento central, el ascetismo.

²⁸ Para Eisenstadt el potencial transformador de cualquier religión tiene que ver con la “capacidad de legitimar, en términos religiosos o ideológicos, el desarrollo de nuevas motivaciones, actividades e instituciones” (Steuart, 1998).

²⁹ En la década de 1960 surge una nueva tendencia en la interpretación del trabajo de Weber al plantearse que el autor alemán en realidad estaba discutiendo sobre cultura. De esta manera, el foco de interés se traslada desde las ideas religiosas hacia la cultura.

2.2. Religión y desarrollo económico

Si bien, como fue planteado anteriormente, la historia del análisis económico de la religión puede ser rastreada por lo menos hasta Adam Smith, en las últimas décadas ha habido un resurgimiento del interés por el estudio de la relación entre la religión y el desarrollo económico. Esta relación involucra dos direcciones de causalidad: el efecto del desarrollo económico y político de un país sobre sus niveles de religiosidad (actividades y creencias religiosas), y, por otro lado, la influencia de la religión sobre el desempeño económico y las instituciones políticas, jurídicas y sociales (Barro y McCleary, 2002).

a. Efectos del desarrollo económico sobre la religiosidad

Algunas teorías, desarrolladas dentro de la sociología de la religión, consideran a la religión como endógena. Dos de los enfoques más importantes son la hipótesis de secularización y el modelo de mercado religioso (*religion-market model*).

De acuerdo al planteo de la denominada hipótesis de secularización -vinculada a la teoría de la modernización-, el desarrollo económico afectaría negativamente la religiosidad de los individuos (medida a través de su participación religiosa y su nivel de creencias) y reduciría el papel de las organizaciones religiosas en la toma de decisiones políticas y en los procesos sociales y jurídicos en general³⁰.

Las diferentes teorías basadas en esta hipótesis hacen hincapié en determinados aspectos del desarrollo económico. En la medida que el desarrollo se traduce en cambios que afectan las dimensiones económica, social y política de un país -incluyendo incrementos en el ingreso per cápita, la educación, la esperanza de vida y la urbanización-, su efecto sobre la religiosidad depende del aspecto particular del desarrollo que se considere (Barro y McCleary, 2003b).

El progreso económico incrementa el valor del tiempo, medido a través del salario y el ingreso per cápita, implicando por consiguiente un aumento del costo de oportunidad de participar en actividades religiosas formales (servicios religiosos, peregrinaciones, etc.) e

³⁰ La hipótesis de secularización está presente en la obra de Weber aunque éste atribuye la idea a John Wesley, un clérigo anglicano del siglo XVIII. De acuerdo a esta teoría, la religión sería meramente un resabio del pasado primitivo del hombre y tendería a desaparecer con el desarrollo de la ciencia y los avances tecnológicos.

informales (por ejemplo, rezar en casa). De esta manera, el desarrollo económico reduciría la asistencia a la iglesia y el tiempo asignado a rezar o a otras actividades religiosas³¹.

En el caso de la educación, la hipótesis de secularización plantea que las personas con un mayor nivel educativo tienden a ser más propensas a rechazar las creencias religiosas (basadas primariamente en la ignorancia³²), por lo que un mayor nivel de educación debería ser acompañado de una disminución de la religiosidad y de la participación religiosa.

Con respecto a la edad y la esperanza de vida, los argumentos de la hipótesis de secularización se relacionan con la idea de la salvación. Algunos autores plantean que si la salvación depende del esfuerzo religioso acumulado a lo largo de la vida, la religiosidad de las personas aumentaría con la edad -al acercarse el momento de la muerte- y, dada la edad, disminuiría al incrementarse la esperanza de vida³³. Por lo tanto, al traer aparejado un aumento en la esperanza de vida, el desarrollo económico afectaría negativamente la religiosidad.

El efecto negativo de la urbanización sobre la religiosidad operaría a través del incremento de la diversidad de actividades sociales que compiten con los servicios religiosos (museos, teatros, organizaciones políticas)³⁴. Por otro lado, la mayor participación religiosa en las áreas rurales estaría evidenciando una mayor demanda de religión como forma de afrontar los riesgos naturales a los que está sujeta la actividad

³¹ El argumento planteado supone que la mejora en la productividad que generalmente tiene lugar en la economía (reflejada en las mayores tasas salariales) no se ve acompañada de una ganancia similar de productividad en el tiempo empleado en actividades religiosas, en la medida que estas actividades son intensivas en tiempo y, por consiguiente, no están sujetas a los avances de productividad asociados con el progreso tecnológico.

Teniendo en cuenta que, de acuerdo a diversos estudios empíricos, las mujeres tienden a asistir a la iglesia con mayor frecuencia que los hombres, de este planteo se deriva que un incremento en la participación de las mujeres en la fuerza laboral reduciría su participación religiosa.

³² Este punto de vista coincide con el de David Hume, quien veía a la religión como un mecanismo utilizado por las personas para combatir aquello que no pueden explicarse racionalmente.

³³ Como fue planteado anteriormente, en la doctrina católica las personas tienen un incentivo para acumular pecados durante las primeras etapas de su vida y compensarlos a medida que se acercan a la muerte (dado el ciclo continuo de pecado y absolución al que da lugar esta doctrina). De esta manera, la religión católica incentivaría la devoción religiosa especialmente a edades avanzadas. El protestantismo calvinista, en cambio, preconiza la conducta ética a lo largo de toda la vida del individuo como único medio para asegurarse la "gracia de Dios" y, de esta manera, la salvación.

³⁴ Según se plantea en Barro y McCleary (2002), este patrón urbano/rural de esparcimiento podría estar dado por razones de economías de escala, en la medida que éstas resultan importantes para establecimientos como los teatros o museos y no tanto para las instituciones religiosas.

agropecuaria, dominante en estas áreas. En la medida que la participación en servicios organizados influya en el mantenimiento de las creencias religiosas, la asociación negativa entre urbanización y actividad religiosa se trasladaría a estas creencias.

En cuanto a los efectos del desarrollo económico sobre las instituciones políticas y sociales, según los teóricos de la secularización éstos se reflejarían en: la separación entre la Iglesia y el Estado; una menor intervención de las organizaciones religiosas en el gobierno y la legislación, y una menor influencia en asuntos tales como regulación económica, matrimonio, divorcio, control de natalidad, aborto y eutanasia; servicios religiosos menos demandantes (en términos de tiempo y dedicación por parte de sus adherentes) y con prácticas menos estrictas y elaboradas³⁵.

Otro aspecto considerado por la hipótesis de secularización tiene que ver con la relación entre la religiosidad y el pluralismo religioso. Los autores de esta corriente argumentan que la existencia de un monopolio religioso -dado, por ejemplo, por la presencia en el país de una religión oficial- favorece la religiosidad. La competencia entre distintas denominaciones religiosas, en cambio, tiene un efecto negativo ya que contribuye a desacreditar a los grupos cuyas creencias y prácticas religiosas se basan principalmente en la superstición y la ignorancia. Por consiguiente, en la medida que el proceso de secularización prevé la eliminación de las religiones oficiales, el desarrollo económico contribuiría a la disminución de las creencias y las prácticas religiosas de los individuos.

La evidencia empírica parece no convalidar las posiciones sustentadas por la hipótesis de secularización, mostrando, por el contrario, que la importancia de la religión se ha mantenido. Prueba de ello sería, según Iannaccone (1998), "el resurgimiento de la cristiandad evangélica en Estados Unidos, la emergencia del fundamentalismo islámico en Medio Oriente, el crecimiento explosivo del protestantismo en América Latina, el fervor religioso en Europa Oriental y la ex Unión Soviética, el rol de la religión en los conflictos políticos y étnicos a nivel mundial".

³⁵ En este aspecto, la secularización hace referencia a un proceso de debilitamiento de la religión en la medida que otras instituciones sociales, presionadas por la ciencia directa (mediante desafíos a la fe religiosa) e indirectamente (a través del progreso tecnológico y económico que reduce la necesidad de religión), asumen sus funciones (Bainbridge, 1993).

Frigerio (1995), por su parte, señala que si bien la religión puede haber perdido importancia en varias áreas de la vida social, su relevancia para las personas no necesariamente ha disminuido. En este sentido destaca “los altos índices de creencia en Dios en los distintos países, los numerosos grupos religiosos que se expanden por todo el mundo y las corrientes renovadoras que surgen dentro de las iglesias instituidas”.

Las controversias generadas por la hipótesis de secularización han llevado al surgimiento de nuevas teorías. Una de ellas es el denominado modelo de mercado religioso que resulta de la aplicación de conceptos e imágenes económicas a los fenómenos religiosos³⁶. Este nuevo enfoque, derivado de las ideas de Adam Smith, minimiza el papel de los factores de demanda, centrándose en cambio en las fuerzas que actúan del lado de la oferta del mercado religioso y poniendo énfasis en la competencia entre los “proveedores” de religión (“firmas religiosas”).

Una de las críticas realizadas a la hipótesis de secularización es precisamente que ésta no tiene en cuenta los factores de oferta que inciden en los incentivos y oportunidades que enfrentan las firmas religiosas, poniendo en cambio el énfasis en las variaciones de la demanda determinadas por las percepciones y necesidades de los consumidores de religión. Según se plantea en Iannaccone *et al.* (1997), los estudios empíricos muestran que los determinantes convencionales de la demanda de religión (ingreso, educación, características demográficas) a los que hace referencia la hipótesis de secularización explican muy poca de la variación observada en las creencias y el comportamiento religioso de los individuos.

El modelo de mercado considera que la diversidad de religiones fortalece las economías religiosas al promover la competencia y contribuir así a mejorar la calidad del “producto” religión y, por consiguiente, a aumentar la participación y el compromiso religioso de los individuos³⁷. Por el contrario, una economía religiosa regulada y monopolizada por unas pocas religiones (firmas) tenderá a ser ineficiente, por lo que la participación religiosa disminuirá.

³⁶ El nuevo enfoque recibe, según los autores, distintas denominaciones: *market theory of religion*, *market model*, *supply-side analysis*, *rational choice model of religion*, entre otros.

³⁷ El concepto de “economía religiosa” hace referencia al conjunto de las actividades religiosas de una sociedad. Llamar a la religión “producto” y a las iglesias “firmas religiosas” no implicaría, según Stark, un juicio de valor sobre la naturaleza de la actividad religiosa sino solamente aplicar algunas ideas de la teoría económica a la explicación de comportamientos religiosos (Frigerio, 2000).

Para los autores de esta corriente -considerada un nuevo paradigma dentro de la sociología de la religión, en contraposición al paradigma tradicional de la secularización-, el estado natural de una economía religiosa es el pluralismo (existencia de diferentes firmas compitiendo por clientes), debido a que la segmentación natural de las preferencias de los consumidores hace difícil que alguna religión pueda imponer un monopolio³⁸. No obstante, el grado de pluralismo religioso se ve afectado negativamente por la intervención del gobierno, reflejada en la existencia de una religión oficial y en la regulación del mercado religioso³⁹.

La regulación "restringe la competencia, cambiando los incentivos y oportunidades para los productores religiosos (iglesias, predicadores, etc.) así como las opciones viables para los consumidores religiosos (miembros de los grupos)"⁴⁰. En un mercado libre, en cambio, la competencia religiosa produce opciones especializadas que pueden satisfacer las demandas de los distintos sectores de la población. De esta manera, el resultado del pluralismo religioso es *más* religión, aunque ésta asuma formas diferentes (Frigerio, 1995)⁴¹.

En base a estas consideraciones, el nuevo paradigma cuestiona el postulado de la hipótesis de secularización referido a la necesaria disminución de la religiosidad en las sociedades modernas. Los autores de esta corriente plantean que en los países europeos considerados más secularizados, los altos niveles de religiosidad (en particular, altos

³⁸ Las diferencias de clase social, edad, sexo, salud, experiencias de vida y socialización entre los individuos determinan la existencia de segmentos naturales en cualquier mercado religioso. En la medida que ninguna religión es capaz por sí sola de atender satisfactoriamente las necesidades de todos los consumidores, la condición "natural" de las economías religiosas es la existencia de muchas firmas especializadas y compitiendo entre sí (Stark y Iannaccone, 1994).

³⁹ La regulación del mercado religioso puede involucrar, entre otros elementos, el reconocimiento oficial de algunos credos (y el no-reconocimiento de otros), el nombramiento o la aprobación del nombramiento de líderes religiosos por parte del Estado, el pago directo de salarios a los empleados de las iglesias, la recaudación de impuestos destinados a financiar actividades religiosas o el pago directo de subsidios.

⁴⁰ Finke, R. (1990) "Religious deregulation: Origins and consequences", citado en Frigerio (2000). Stark y Iannaccone plantean que la única manera en que una firma religiosa puede imponer un monopolio es empleando "la fuerza coercitiva del Estado para regular y restringir a sus competidores", aunque, dadas las características de las preferencias de los consumidores, es difícil que las economías religiosas puedan ser plenamente monopolizadas (Frigerio, 2000).

⁴¹ A fin de probar empíricamente los postulados del nuevo paradigma Stark y Iannaccone (1994) analizan el impacto del pluralismo y la regulación -medidos a través de distintos indicadores- sobre los niveles de participación religiosa. Los resultados obtenidos en diversos estudios muestran la relevancia de ambos factores en la explicación de las variaciones en las tasas de participación.

En Iannaccone *et al.* (1997) se analizan ejemplos de regulación religiosa (Suecia, Estados Unidos, Japón) a partir de los cuales, según los autores, es posible establecer dos resultados claves: 1) en mercados secularizados la regulación puede afectar de manera importante la actividad religiosa, y 2) la vitalidad de un mercado religioso depende de su grado de competitividad.

índices de creencia en Dios) en relación con la participación activa en grupos religiosos reflejan la existencia de una demanda potencial de religión no atendida adecuadamente por las firmas religiosas que operan en esos mercados. Según estos autores, la aparición de firmas capaces de canalizar esta demanda hacia la movilización religiosa y la desregulación de los mercados religiosos llevaría a un aumento de la participación religiosa en estos países.

De esta manera, el proceso que caracterizaría a la sociedad moderna no sería el de secularización sino el de desacralización, entendida ésta como la declinación de la influencia de la religión en la esfera pública de la vida moderna. Esto no implica necesariamente una disminución de la importancia de la religión en la vida de los individuos. Por el contrario, en condiciones de libre mercado el compromiso religioso individual debería aumentar en la medida que exista una oferta religiosa más vigorosa y adecuada a las demandas de los consumidores⁴².

No obstante, Frigerio (2000) señala que del nuevo paradigma no se desprende un pronóstico de declinación ni de aumento necesario de la religión, sino que lo que se intenta es explicar las variaciones (tanto aumentos como disminuciones) en la actividad religiosa, considerando a la competencia como un factor fundamental.

Según este autor, una de las principales ventajas del nuevo paradigma respecto al anterior es que postula mecanismos predecibles por la teoría y pasibles de ser refutados empíricamente. En cambio, los análisis centrados en factores de demanda (características socioeconómicas o sociológicas de los consumidores, ciclos culturales, crisis económicas) no especifican los mecanismos que determinan las elecciones religiosas de los individuos y, generalmente, no aportan datos empíricos que demuestren sus postulados.

Respecto a los cuestionamientos realizados al modelo de mercado, éstos se refieren principalmente a su tratamiento de las elecciones religiosas individuales, basado en la teoría de *rational choice*. Según este enfoque, la actividad religiosa sería fruto de la

⁴² Stark y Iannaccone (1994) plantean que la existencia de una firma religiosa monopólica que intenta ejercer su influencia sobre otras instituciones lleva a que la sociedad se vea sacralizada. Por el contrario, cuando existe una pluralidad de firmas religiosas ninguna tiene suficiente poder como para mantener la sacralización. Según estos autores, si bien, como ha ocurrido en gran parte de Europa, el proceso de desacralización puede ser acompañado de un debilitamiento del compromiso religioso individual -reflejado en una disminución de la participación religiosa-, este fenómeno sería temporal. En la medida que más firmas (y firmas más motivadas) accedan libremente al mercado, los niveles de compromiso religioso deberían aumentar.

elección racional de los individuos, quienes evalúan los costos y beneficios que presumen resultarán de su participación religiosa e intentan maximizar sus beneficios netos. Los críticos de este planteo consideran que el mismo es insuficiente ya que no toma en cuenta los valores de los individuos, las influencias sociales, ni consideraciones de status, movilidad social y normas grupales.

Frigerio señala que los estudios de conversión y de afiliación a movimientos sociales muestran que los individuos no realizan una única opción en un momento determinado sino varias opciones (por entrar y luego por permanecer) a lo largo de su carrera religiosa o de compromiso con un grupo, con incentivos que se van modificando de acuerdo a cómo evoluciona la relación del individuo con el grupo. Por consiguiente, sería necesario ajustar el nuevo paradigma de manera de incorporar estas ideas y avanzar en el análisis desde la oferta religiosa, profundizando el conocimiento de los mecanismos de creación de compromiso con los grupos.

b. Efectos de la religión sobre el desarrollo económico⁴³

El otro sentido de causalidad en la relación entre religión y desarrollo económico hace referencia a la influencia de la religión sobre el desarrollo y las instituciones políticas y sociales. Uno de los canales a través de los cuales puede darse esta influencia es la acumulación de capital.

Como fue planteado al comienzo, uno de los antecedentes más importantes en el estudio de los efectos económicos de la religión es la obra de Weber, quien analiza la forma en que las prácticas y creencias religiosas pueden influir sobre el desarrollo económico al condicionar el modo de vida de los individuos⁴⁴.

De acuerdo a la tesis weberiana, el estímulo de la religión sobre el desarrollo económico será positivo si su visión respecto a la acumulación de riqueza material es favorable. En el protestantismo calvinista este elemento habría estado especialmente presente, dada la

⁴³ Basado en Barro y McCleary (2002).

⁴⁴ Weber analiza en sus obras tanto este sentido de causalidad (la forma en que las ideas religiosas pueden influir sobre el desarrollo económico) como el inverso (la influencia de los factores económicos sobre las ideas religiosas).

vinculación establecida en esta doctrina entre la salvación y los incentivos de los individuos para alcanzar el éxito material en su vida terrenal. Según este planteo, una vida de buenas obras -reflejada en el éxito material- era la única forma de tener alguna certeza de haber recibido la “gracia de Dios”⁴⁵.

La manera de abordar el trabajo derivada del modo de vida del protestantismo ascético llevaría probablemente al éxito económico. Por otra parte, a diferencia de lo que ocurría en formas de capitalismo no asociadas a este modo de vida en las que los beneficios acumulados tendían a ser dilapidados, la sobriedad y frugalidad resultantes de la ética protestante favorecerían la acumulación de capital.

No obstante, Weber descartaría actualmente una asociación cercana entre afiliaciones o prácticas religiosas y resultados económicos ya que, según este autor, una vez que los modos de trabajo y producción capitalistas estuvieran firmemente establecidos, la relación entre la religión y la actividad económica se debilitaría. En esas condiciones, la ética protestante se encarnaría en códigos de ética general y en las instituciones sociales y jurídicas, dejando así de depender de las formas específicas que adoptaran las prácticas y creencias religiosas⁴⁶.

Otro canal de influencia de la religión sobre el desarrollo económico involucra los códigos morales preconizados por algunas doctrinas religiosas. Concretamente, la religión puede estimular el progreso económico promoviendo una actitud positiva hacia la honestidad, aumentando los niveles de confianza y reduciendo los niveles de corrupción y criminalidad. Esta vinculación ha sido demostrada empíricamente, encontrándose que los países protestantes son menos corruptos y brindan una mayor protección legal a los acreedores que los países católicos⁴⁷.

La religión puede influir también en la apertura de un país a los extranjeros y en el grado en que las sociedades absorben los avances tecnológicos generados en el exterior. En naciones donde la religión dominante desalienta las interacciones con extranjeros, la

⁴⁵ En el protestantismo ascético el objetivo que orientaba de forma sistemática la vida del creyente era la obtención de un signo de predestinación favorable, para lo cual éste se entregaba al trabajo terrenal al no disponer de ningún otro medio para alterar positivamente la voluntad de Dios respecto a su destino.

⁴⁶ En este sentido, Berger planteó que a medida que los países se modernizaran, las prácticas económicas se institucionalizarían perdiendo así sus fundamentos religiosos (Berger, P.L. (1967), *The Sacred Canopy: Elements of a Sociological Theory of Religion*, citado en Barro y McCleary (2002)).

⁴⁷ Stulz y Williamson (2001).

apertura internacional y, por consiguiente, la predisposición a interactuar con no-nacionales en actividades comerciales y financieras serán bajas, afectando así las posibilidades de inversión y crecimiento⁴⁸.

Otro canal a través del cual la religión puede afectar el desarrollo económico, ya mencionado al analizarse los planteos de Weber, tiene que ver con las actitudes hacia el trabajo y la ahorratividad. Las religiones que inculcan una fuerte ética del trabajo y contribuyen a incentivar la ahorratividad, estimularían el esfuerzo laboral -aumentando así la productividad-, el ahorro, la inversión y, por consiguiente, el crecimiento económico.

Por otro lado, la religión puede coadyuvar para alejar a los individuos de comportamientos de riesgo y desalentar su participación en actividades “inmorales” (tales como el juego y el consumo de alcohol y otras drogas), contribuyendo así a mejorar su salud y a incrementar la productividad⁴⁹.

En relación con los aspectos que pueden ser negativos para el desarrollo económico, Barro y McCleary señalan que la religión puede desalentar la acumulación de capital y el afán de lucro o interferir con las actividades de libre-mercado, retrasando así el crecimiento⁵⁰. Por otra parte, podría desviar tiempo y recursos desde actividades productivas hacia la asistencia a la iglesia o la construcción de templos.

⁴⁸ En este sentido, La Porta *et al.* (1998) encuentran que las tradiciones jurídicas originadas en Francia (atribuibles probablemente al catolicismo) tienden a proporcionar menor protección a los extranjeros que las tradiciones originadas en Inglaterra. Consecuentemente, en países de origen francés existiría una menor propensión a acceder a mercados financieros internacionales, confiándose más en las fuentes internas de financiamiento (La Porta *et al.* (1998), “Law and Finance”, citado en Barro y McCleary (2002)).

⁴⁹ De acuerdo a diversos estudios médicos, la religiosidad afectaría positivamente la salud física y mental. En EE.UU., por ejemplo, quienes adhieren a iglesias caracterizadas por su severidad son más longevos y tienen menor incidencia de algunas patologías (cáncer, apoplejía, hipertensión y enfermedades cardíacas) como consecuencia del modo de vida saludable que adoptan siguiendo los principios religiosos de su grupo. Según Iannaccone (1998), el hecho de que las personas que no pertenecen a estos grupos religiosos no adopten modos de vida igualmente saludables podría indicar que este tipo de religiones lleva a quienes las practican a un mayor autocontrol y a realizar una mayor inversión en salud.

Musick (1996), por su parte, encuentra que las actividades religiosas privadas (rezar, leer los textos sagrados) tienen efectos positivos sobre el estado de salud subjetivo, ya que proporcionan al individuo un sentido de control y esperanza al enfrentarse a lo largo de su vida con problemas económicos, sociales o físicos. La actividad religiosa pública (asistencia al templo) también tiene un impacto positivo, atribuible, generalmente, a los aspectos integradores de la actividad religiosa (la investigación ha mostrado que la integración social tiene un efecto positivo en el estado de salud de los individuos, al proveer instrumentos o recursos para evitar las enfermedades o recuperarse más rápidamente una vez que se ha contraído alguna).

⁵⁰ Se menciona, en particular, su interferencia con los mercados de crédito planteándose como ejemplo la prohibición del interés en el Corán.

Según se plantea en Barro y McCleary (2002), el análisis teórico sobre los efectos de la religión en el desarrollo económico sugiere una distinción entre “creer y pertenecer”. Para la mayoría de los propósitos, la perspectiva es que la creencia (con respecto a la salvación, la honestidad y la ahorratividad, entre otros aspectos) constituye la fuerza significativa. Para niveles dados de creencias religiosas, la pertenencia puede ser irrelevante para el desempeño económico⁵¹. De hecho, la pertenencia podría ser una fuerza negativa si implicara tiempo desviado de actividades productivas y, quizás, efectos adversos de la religión organizada sobre el proceso de toma de decisiones políticas.

En el mismo sentido, Noland (2003) señala que en lo referente a la influencia de la religión sobre el desempeño económico habrían dos líneas de razonamiento: la religión como un club o como moldeadora de comportamientos.

La primera de estas interpretaciones no tendría relación con la verdadera naturaleza de las creencias religiosas, sino que el argumento podría aplicarse a una amplia variedad de asociaciones o clubes voluntarios. La idea proviene del planteo de Adam Smith referido a que la participación en sectas religiosas podía implicar potencialmente dos ventajas económicas para sus adherentes: 1) la pertenencia a una “buena” secta podría significar una señal reputacional que beneficiara a los pobres frente a potenciales empleadores, prestamistas o clientes, llevar a una reducción del riesgo en potenciales transacciones y, en definitiva, mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos, 2) las sectas podrían reducir la incertidumbre y mejorar la eficiencia al brindar medios extra-legales para el establecimiento de confianza y la sanción a quienes incumplan las transacciones.

La segunda línea de argumentación, asociada principalmente con Weber, señala que lo esencial es el contenido de las creencias religiosas. En este sentido, la tesis weberiana sostiene que la reforma protestante fue decisiva en el ascenso del capitalismo a través de su impacto sobre los sistemas de creencias y en la transformación de las actitudes hacia la actividad económica y la acumulación de riqueza.

⁵¹ En este análisis no se hace hincapié en la asistencia a la iglesia per se, excepto en cuanto a que esta participación en la religión organizada contribuya a fomentar o mermar las diferentes creencias religiosas. No obstante, Sacerdote y Glaeser (2001) argumentan que la asistencia al templo es importante para el capital social en la forma de sistema de redes, por lo que, si esta forma de capital social fuera socialmente productiva, la asistencia a la iglesia tendría un efecto positivo sobre el desempeño económico, para unas creencias religiosas dadas.

3. Capital social y religión

3.1. Definición, formas y alcance del capital social

El reconocimiento de que las diferencias en el desempeño económico, tanto a nivel de los individuos o las familias como de los países, no pueden ser explicadas exclusivamente en base a los factores tradicionales (capital físico, recursos naturales y capital humano) ha llevado en las últimas décadas a considerar el papel del denominado “capital social”⁵².

Este concepto hace referencia a las instituciones, relaciones, actitudes y valores que rigen las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social (World Bank, 1998). A partir de esta definición general, Grootaert y Van Bastelaer (2002) distinguen dos formas de capital social: el *capital social estructural* que hace referencia a las estructuras sociales relativamente objetivas y observables externamente (redes, asociaciones, instituciones), y a las reglas y procedimientos contenidos en éstas; y el *capital social cognitivo* que comprende elementos más subjetivos e intangibles tales como actitudes y normas de comportamiento de aceptación generalizada, valores compartidos, reciprocidad y confianza.

No obstante, no existe una única definición de capital social y el alcance del concepto varía considerablemente en la literatura. El concepto más limitado considera al capital social como un conjunto de asociaciones horizontales entre personas, consistente en redes sociales (“redes de compromiso cívico”) y normas asociadas que tienen un efecto sobre la productividad y el bienestar de la comunidad. En esta definición el aspecto clave del capital social es que facilita la coordinación y cooperación para el beneficio mutuo de los miembros de la asociación.

Un segundo concepto, más amplio que el anterior, define al capital social como “una variedad de diferentes entidades” de la estructura social, incluyendo tanto asociaciones verticales (caracterizadas por relaciones jerárquicas y una distribución desigual del poder entre sus miembros) como horizontales, así como el comportamiento al interior de y entre organizaciones, tales como las empresas. Según este enfoque, para que los vínculos

⁵² El origen del término capital social, en su forma actual, se ubica a comienzos del siglo XX (1916) y es atribuido a Lyda J. Hanifan. Posteriormente, el concepto fue retomado en los años 1950s y 1960s, logrando nueva atención a comienzos de los años 1990s a raíz de los trabajos de Coleman y Putnam.

horizontales -necesarios para proporcionar a las comunidades un sentido de identidad y de fin común- no se conviertan en la base para la búsqueda de intereses limitados e imposibiliten el acceso a información y recursos materiales necesarios para la comunidad (por ejemplo, información sobre vacantes de empleo, acceso al crédito), se requieren vínculos que trasciendan las diferencias sociales (religiosas, étnicas, socioeconómicas).

Un tercer enfoque, más comprensivo, incluye el entorno social y político que modela la estructura social y hace posible el desarrollo de normas. Además de las relaciones horizontales y jerárquicas en su mayor parte informales, y a menudo locales, de los dos primeros conceptos, este enfoque incluye relaciones y estructuras institucionales más formalizadas (tales como gobierno, régimen político, sistema judicial y libertades civiles y políticas). Se considera que el desarrollo económico y social depende del apoyo mutuo que se brinden la sociedad civil, el Estado y el sector empresarial en la búsqueda de fines comunes.

Según se plantea en World Bank (1998), estos tres conceptos no deberían ser considerados como alternativos sino más bien como diferentes manifestaciones del capital social presente en la sociedad. Las asociaciones horizontales y jerárquicas y las macro-instituciones pueden y deberían coexistir de modo de maximizar el impacto del capital social sobre los resultados económicos y sociales.

De manera similar, Grootaert y Van Bastelaer (2002) proponen una distinción entre los elementos que componen el capital social en base a la amplitud de su unidad de observación. En este sentido, señalan que a nivel *micro* el capital social comprende las redes horizontales de individuos y familias y las normas y valores asociados subyacentes en estas redes, a nivel *meso* captura las relaciones horizontales y verticales entre grupos, y a nivel *macro* abarca el entorno institucional y político que está detrás de toda actividad económica y social. Un concepto de capital social que comprenda las tres dimensiones podrá capturar los efectos complementarios y compensatorios de las estructuras sociales y las actitudes a todos los niveles de la sociedad.

Las diferencias planteadas respecto a la definición y el alcance del concepto de capital social se trasladan al problema de cómo medirlo. Debido a que las definiciones más comprensivas son multidimensionales e incorporan distintos niveles y unidades de

análisis, y muchos de los conceptos involucrados son inherentemente ambiguos y difíciles de cuantificar, la medición del capital social puede resultar compleja.

Si bien no se ha establecido aún un método general de medición (las distintas aproximaciones, teóricas y empíricas, plantean sus propias metodologías), la mayoría de los autores concuerda que las normas sociales y las redes son elementos claves del capital social, mientras que la confianza es considerada un elemento adicional o una *proxy* cercana del nivel de capital social presente en una comunidad⁵³ (Productivity Commission, 2003).

Las normas sociales comprenden las reglas informales y convenciones compartidas que rigen determinados comportamientos (incluyen: honestidad, ética del trabajo, tolerancia y aceptación de la diversidad).

Una red es un grupo interconectado de personas que tienen generalmente un atributo en común (por ejemplo, comparten la misma ocupación o religión). Las redes pueden favorecer otros aspectos del capital social: es más probable que las normas sociales sean difundidas y respetadas en una sociedad más conectada, y a los miembros de una comunidad altamente conectada les puede resultar más fácil confiar unos en otros.

La confianza se refiere al nivel de fiabilidad que las personas tienen en que los otros (individuos, grupos o instituciones) tendrán el comportamiento anunciado o esperado, o en que lo que dicen es confiable. También es posible concebir una confianza social, referida a la predisposición a confiar en un extraño o en una organización con la que no se ha tratado previamente y respecto a los cuales no se tiene conocimiento específico sobre sus acciones pasadas.

De esta manera, la religión y, más en general, el sistema de valores pueden tener una influencia decisiva en las formas de capital social de una sociedad. En este sentido, Fukuyama plantea que el capital social es resultado de factores tales como la religión, las tradiciones⁵⁴ y la experiencia histórica compartida⁵⁴.

⁵³ Algunos autores consideran a la confianza más como un producto del capital social (resultante de la interacción repetida, de instituciones creíbles, de reputaciones) que un componente de éste.

⁵⁴ Fukuyama, F. (1999), "Social capital and civil society", citado en Productivity Commission (2003).

A nivel individual, el capital social genera externalidades positivas para los miembros de organizaciones sociales a través de la confianza mutua, normas y valores compartidos, y sus efectos sobre las expectativas y el comportamiento. La influencia del capital social sobre el desarrollo económico se da principalmente a través de la reducción de los costos de transacción, la promoción del comportamiento cooperativo, la difusión del conocimiento y las innovaciones, entre otros.

La investigación empírica sugiere que la adhesión a normas sociales, redes bien desarrolladas y niveles asociados de confianza influyen positivamente en el desarrollo económico y social. En este sentido, Grootaert y Van Bastelaer (2002) plantean que el efecto del capital social -manifestado principalmente en la agilización de las transacciones entre individuos, familias y grupos- puede adoptar tres formas:

- 1) la participación de los individuos en redes sociales incrementa la disponibilidad de información (referida, por ejemplo, a localización de nuevos mercados o fuentes de crédito) y reduce sus costos
- 2) la participación en redes locales y las actitudes de confianza mutua facilitan a los grupos alcanzar decisiones e implementar acciones colectivas
- 3) las redes y ciertas actitudes reducen el comportamiento oportunista por parte de miembros de la comunidad: las presiones sociales y el miedo a la exclusión pueden inducir a los individuos a adoptar determinado comportamiento esperado para beneficio del grupo

La falta de capital social, por su parte, puede limitar las oportunidades sociales y económicas de individuos, grupos y comunidades, afectar la eficiencia en el funcionamiento de los mercados y acentuar las inequidades existentes.

No obstante, el capital social también puede tener impactos negativos. Fuertes vínculos grupales pueden reducir la tolerancia hacia “extraños” y llevar a un énfasis indebido en las necesidades del grupo en detrimento de la sociedad en su conjunto. Por otro lado, algunas normas sociales pueden reprimir la expresión e iniciativa individuales.

3.3. Indicadores de capital social

Entre los diversos indicadores de capital social utilizados en los estudios empíricos se destacan los siguientes:

Confianza generalizada: medida de capital social a nivel micro, horizontal, con características de bien público, que operaría principalmente reduciendo los costos de transacción.

Confianza en las instituciones (gobierno, policía, administración pública y sistema legal): medida de un elemento vertical de capital social que refleja el efecto de éste como un bien público que reduce los costos de transacción de las interacciones sociales y económicas que se dan en la sociedad (la confianza reflejaría la calidad de las instituciones)

Participación cívica (“instrumento de Putnam”): cantidad de organizaciones voluntarias en las que participa un ciudadano promedio (incluyendo partidos políticos, sindicatos, instituciones religiosas, clubes deportivos, asociaciones benéficas, organizaciones vecinales, asociaciones de comerciantes, cooperativas, grupos de mujeres, organizaciones de jóvenes, asociaciones de padres, comisiones escolares, grupos ecologistas, entre otras). Constituye una medida a nivel meso, intermedia (ni totalmente horizontal ni completamente vertical) que podría representar un elemento de capital social con características de bien cuasi-club (dado que los tipos de organizaciones considerados requieren afiliación), o implicar hasta cierto grado características de bien público. El beneficio potencial derivado de ser miembro de una organización voluntaria podría operar permitiéndole al individuo tener acceso a una mayor cantidad y diversidad de recursos e información a través de la interacción social con otros miembros.

Compromiso cívico: cantidad de actividades cívicas en las que el individuo ha participado en los últimos años (votar, contactar a alguna persona influyente, contactar a la prensa, participar en una campaña de información, intervenir en una campaña electoral, participar en una manifestación, contactar a un representante electo, notificar a la policía o a la justicia algún hecho, realizar una donación). Al ser todas actividades que implican alguna forma de cooperación en pro de un beneficio común, se considera una medida horizontal e inclusiva de capital social con características de bien público.

En cada caso, la elección de los indicadores utilizados dependerá de la disponibilidad de información, de los objetivos del estudio y de la conceptualización particular de capital social que se adopte.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Anderson, G.M. (1988), "Mr. Smith and the Preachers: The Economics of Religion in the *Wealth of Nations*", *The Journal of Political Economy* Vol.96(5): 1066-1088, Octubre.

Bainbridge, W.S. (1993), "New Religions, Science, and Secularization", *Religion and the Social Order*, Volume 3A: 277-292.

Barro, R. y McCleary, R. (2002), Religion and Political Economy in an International Panel, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 8931, Mayo (<http://www.nber.org/papers/w8931>).

Barro, R. y McCleary, R. (2003a), Religion and Economic Growth, NBER Working Paper 9682, Mayo (<http://www.nber.org/papers/w9682>).

Barro, R. y McCleary, R. (2003b), International Determinants of Religiosity, NBER Working Paper 10147, Diciembre (<http://www.nber.org/papers/w10147>).

Bjørnskov, C. (2002), Social Capital and Income in a Post-Materialist Welfare State: Estimating the returns to social capital in Denmark, Working Paper.

Blum, U. y Dudley, L. (2001), "Religion and Economic Growth: Was Weber Right?" *Journal of Evolutionary Economics* 11(2): 207–30.

Frey, D. (2001), "Protestant Ethic Thesis". *EH.Net Encyclopedia*, edited by Robert Whaples, Agosto. URL (<http://eh.net/encyclopedia/?article=frey.protestant.ethic>).

Frigerio, A. (1995), "Secularización y Nuevos Movimientos Religiosos", *Boletín de Lecturas Sociales y Económicas*, UCA-FCSE, Año 2 - N° 7, Noviembre (<http://www2.uca.edu.ar/esp/sec-feconomicas/esp/docs-publicaciones/boletin/bolediqi/num007/ecbol0706.pdf>).

Frigerio, A. (2000), "Teorías económicas aplicadas al estudio de la religión: ¿hacia un nuevo paradigma?", *Boletín de Lecturas Sociales y Económicas*, UCA-FCSE, Año 7 - N° 34, Noviembre (<http://www2.uca.edu.ar/esp/sec-feconomicas/esp/docs-publicaciones/boletin/bolediqi/num034/ecbol3403.pdf>).

Gannon, S.P. (2003), "The Popularity of Max Weber's The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism: An Analysis of Historical Trends of Scholarship", *Gateway*, Winter 2002-2003 (http://grad.usask.ca/gateway/art_Gannon_win_02.pdf).

Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2002), *Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners*, The World Bank, Washington, Junio.

Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2002), People's Opium? Religion and Economic Attitudes, NBER Working Paper 9237, Octubre (<http://www.nber.org/papers/w9237>).

Iannaccone, L. (1994), "Progress in the Economics of Religion", *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150/4: 737-744.

Iannaccone, L. (1998), "Introduction to the Economics of Religion", *Journal of Economic Literature*, Vol.36(3): 1465-1495, Setiembre.

Iannaccone, L., Finke, R. y Stark, R. (1997), "Deregulating Religion: The Economics of Church and State", *Economic Inquiry* Vol.35: 350-364, Abril.

Knack, S. (2000), *Trust Associational Life and Economic Performance in the OECD*, The World Bank.

Knack, S. y Keefer, P. (1997), "Does social capital have an economic pay off? A cross-country investigation", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112(4): 1251-1288.

Knack, S. y Zak, P. (2001), "Trust and Growth", *Economic Journal* 111(470): 295-321.

La Porta, R. et al. (1997), "Trust in large organisations", *American Economic Review*, Vol. 87(2): 333-338, Mayo.

Mangeloja, E. (2003a), Implications of the Economics of Religion to the Empirical Economic Research, Working Paper (<http://econwpa.wustl.edu/eps/othr/papers/0310/0310004.pdf>).

Mangeloja, E. (2003b), Application of Economic Concepts on Religious Behavior, School of Business and Economics, University of Jyväskylä.

Musick, M. (1996), "Religion and subjective health among black and white elders", *Journal of Health and Social Behavior* Vol. 37(37).

Noland, M. (2003), Religion, Culture and Economic Performance, KDI School of Public Policy and Management Working Paper 03-13, Noviembre (<http://www.kdischool.ac.kr/faculty/workingpaper.htm>).

Ogilvie, S. (2004), The Use and Abuse of Trust: Social Capital and its Deployment by Early Modern Guilds, CESifo Working Paper N° 1302, Octubre.

Productivity Commission (2003), *Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications*, Research Paper, AusInfo, Canberra.

Rossi, I. y Rossi, M. (2004), Religión, Documento N° 17/04, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Diciembre.

Sacerdote, B. y Glaeser, E.L. (2001), Education and Religion, NBER Working paper 8080, Enero (<http://www.nber.org/papers/w8080>).

Smith, A. ([1776] 1992), *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México, Fondo de Cultura Económica.

Stark, R. y Iannaccone, L. (1994), "A Supply-Side Reinterpretation of the "Secularization" of Europe", *Journal for the Scientific Study of Religion* 33 (3): 230-252.

Steuart, I. (1998), An Investigation into the Relationship between Religion and Economic Development, Working paper.

Stulz, R.M. y Williamson, R. (2001), Culture, Openness and Finance, NBER Working Paper 8222 (<http://www.nber.org/papers/w8222>), Abril.

Weber, Max ([1930] 1958), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Traducido por Talcott Parsons. New York, Scribner's Sons.

Weber, Max (1997), *Sociología de la Religión*. Madrid, Ed. ISTMO S.A.

World Bank (1998), *The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital*, Social Capital Initiative, Working Paper N°2, The World Bank, Washington, Junio.