

# Dimensiones centrales de la cultura y la comunicación en América Latina hoy

Patricia Cerda-Hegerl  
Universidad Ludwig Maximilian de Múnich

## 1. La cultura está de moda

La globalización ha puesto de moda el tema de la cultura. Desde la perspectiva de la comunicación intercultural esto es perfectamente entendible. La cultura era considerada hasta hace pocos años como algo sobreentendido, a lo más una entidad abstracta de la que se ocupaban los antropólogos culturales. El hecho de que hoy sea un tema de interés para científicos de otras disciplinas se explica en parte por la experiencia vital por la que pasan hoy millones de personas de vivir en una cultura diferente a aquella en que nacieron y crecieron o de negociar o trabajar con personas cuyo comportamiento aparece extraño ante los propios cánones culturales<sup>45</sup>.

Otra razón por la que hoy en día no solo los antropólogos se ocupan de la cultura (*the human-made part of the environment?*) sino también politólogos, políticos, economistas, está en la búsqueda de nuevas perspectivas de análisis. En el caso de América Latina, desde que la teoría de la dependencia, aquella que atribuía el subdesarrollo a factores externos, ha perdido adeptos entre los intelectuales, los cientistas sociales se están fijando también en la cultura. Si bien la discusión sobre la significancia de elementos culturales para el desarrollo (o subdesarrollo) económico lleva ya por lo menos tres décadas, se ha hecho últimamente más popular con los escritos de Huntington y Harrison (2004). Según estos politólogos norteamericanos, serían las orientaciones valóricas las que explican el subdesarrollo y no factores externos como el imperialismo. Sin querer tomar parte activa en esta discusión y partiendo de la base de que cada cultura es única y debe encontrar su propio camino, en el presente artículo se analizarán algunas orientaciones valóricas en América Latina así como sus raíces históricas.

Nuestra perspectiva es meramente intercultural. El objetivo es dar una idea general de lo que podría definirse como los temas centrales de la cultura latinoamericana y que puede servir como orientación para entender mejor tanto la cultura latinoamericana en América Latina como la cultura que el migrante latinoamericano lleva consigo a donde quiera que lo lleve su búsqueda de alternativas.

---

<sup>45</sup> Según las cifras de las Naciones Unidas viven actualmente unas 175 millones de personas en la migración. La cantidad de migrantes en todo el mundo se ha duplicado en los últimos 25 años.

## 2. Una cultura colectivista

Se han hecho varios esfuerzos para caracterizar y distinguir a las culturas entre sí. Entre ellos, Gatley y Lessem (1995) que distinguen entre los siguientes estilos culturales de administración y manejo:

Oeste:	Orientado a la acción, pragmático
Norte:	Ideológico, orientado a las ideas
Sur:	Orientado a la familia
Este:	Orientado al grupo

A América Latina le cabría el estilo orientado a la familia, algo que los historiadores, sociólogos y psicólogos han observado y siguen observando en el subcontinente. Siguiendo la clasificación de Triandis (1995) y Hofstede (1999), somos culturas colectivistas. Debo aclarar aquí que colectivismo, desde una perspectiva sociocultural, no tiene ninguna implicación política. Se refiere al grado de integración de las personas en endogrupos o, si se quiere, a la influencia del endogrupo en el comportamiento de los individuos, y no al poder del Estado. Los psicólogos sociales están de acuerdo en que una de las distinciones más importante que se puede hacer hoy entre las culturas nacionales es el continuo individualismo-colectivismo.

Es verdad que todos los individuos somos socializados primero que nada en grupos, básicamente en familias. Sin embargo, en algunas culturas llamadas individualistas, los niños son incentivados en su socialización a desligarse de estos grupos para transformarse en individuos independientes. La educación de los individuos en estas sociedades está orientada a afianzar la propia individualidad a expensas de los intereses de su grupo familiar. De modo que la dimensión cultural individualismo define a sociedades en las que los vínculos familiares entre los individuos son laxos. En las sociedades colectivistas, en cambio, las personas aprenden desde niños a sublimar sus tendencias individualistas y a afianzar aquellos comportamientos orientados hacia el grupo familiar. La dimensión cultural colectivismo define a sociedades en las que las personas desde que nacen se integran en endogrupos fuertes y coherentes, que a lo largo de sus vidas les da protección a cambio de una lealtad incuestionable (Hofstede, 1999: 102).

Sociólogos y politólogos que han hecho importantes aportes en la investigación de la influencia de las orientaciones valóricas en los sistemas sociales y políticos (Banfield, 1958; Harrison, 1997) han llegado a la conclusión de que en sociedades colectivistas los intereses de los individuos no suelen ir más allá de los intereses de su grupo familiar o clan. Así, en sociedades colectivistas el sentido de comunidad, aquel que se extiende más allá del propio endogrupo, suele estar poco desarrollado. Como consecuencia, los códigos éticos pueden ser laxos y dar lugar a sociedades basadas en la desconfianza. Tendencialmente puede afirmarse que las sociedades colectivistas centran más el interés en el propio endogrupo (familia)

y menos en la comunidad (baja cohesión social) y las sociedades individualistas centran más el interés en la comunidad y menos en el propio endogrupo (alta cohesión social).

Casi todas las sociedades humanas son colectivistas, solo algunas son individualistas. La sociedad más individualista del mundo es la norteamericana (ver *gráfico n.º 1*) y también los países de Europa septentrional se agrupan entre aquellos de tendencia individualista. Las sociedades latinoamericanas, en cambio, tienden a ser colectivistas. Los datos sobre los niveles de colectivismo/individualismo presentados en el *gráfico n.º 1* provienen de Geert Hofstede. El psicólogo holandés realizó una investigación con 1.600 trabajadores de la empresa internacional IBM en 50 países. Los datos recogidos le sirvieron para diferenciar cuatro dimensiones culturales que se encuentran en todas las culturas en diferentes grados, siendo estas diferencias de grados factores importantes para distinguir y clasificar a las culturas. Estas dimensiones son: individualismo/colectivismo, distancia con el poder (*power distance*), masculinidad/femeneidad y el control de la incertidumbre (*uncertainty avoidance*). Su índice de individualismo se basó en las respuestas a las preguntas relacionadas con la motivación en el trabajo, con los niveles de libertad deseados y con las condiciones de trabajo consideradas deseables.

**Gráfico n.º 1.** Índice de individualismo/colectivismo

Algunos países de América (Hofstede, 1999: 70-71):

EEUU	91
RF Alemana	67
Argentina	46
Uruguay	36
México	30
Chile	23
El Salvador	19
Perú	16
Colombia	13
Venezuela	12
Ecuador	8
Guatemala	6

Según este índice, entre todos los países del subcontinente, los que presentan más tendencias colectivistas son aquellos en que la impronta indígena fue y sigue siendo fuerte en la cultura nacional. Así, Guatemala presenta el índice más bajo de individualismo (o más alto de colectivismo) entre los países que aparecen en el índice.

### 3. Importancia de las relaciones personales

En la familia latinoamericana, el individuo aprende a orientarse hacia los otros desde niño, creándose un alto grado de solidaridad y de dependencia al interior de la misma. La típica familia latinoamericana contiene una densa red de deberes y derechos. La familia no es solamente un apoyo emocional sino que también constituye el capital social de un individuo. De los otros miembros de ella se espera apoyo emocional, lealtad incondicional, nuevos contactos sociales y apoyo financiero en caso de necesidad.

Como consecuencia de ello, en las sociedades latinoamericanas, como en la mayoría de las sociedades colectivistas, se le asigna mayor significancia a las relaciones personales que a las tareas por cumplir, también en el campo del trabajo y del manejo de empresas. Esa es la razón por la cual al latinoamericano le gusta sentirse interconectado socialmente con los otros. En el campo de los negocios es importante crear antes que nada lazos personales que inspiren confianza.

En la comunicación interpersonal uno de los objetivos más importantes en América Latina es afianzar el contacto personal y crear un sentimiento grato de intimidad entre los comunicantes. La forma de comunicarse es tanto o más importante que el mensaje: aquello que se comunica. Stephenson (2003: 49) apunta que en el lenguaje cotidiano se utilizan muchas palabras, y sus diversos grados, para expresar sentimientos afectuosos que en inglés: querer, adorar, amar, estar enamorado, sentir afección, apreciar, sentir cariño. Una de las cualidades más importantes que puede tener una persona en América Latina es ser simpático y cariñoso. La forma de ser cariñosa se manifiesta en contacto físico, atención e interés por los deseos y necesidades del otro, hospitalidad y el sentimiento de estar emocionalmente involucrado durante la comunicación. Especialmente el contacto físico es algo que diferencia a los latinoamericanos de personas socializadas en Europa del Norte y en Asia. El abrazo es parte del ritual del saludo en toda América Latina de la misma manera que los besos en la mejilla. También la distancia física en la conversación entre personas del mismo grupo o de la misma clase social es menor que en Europa. Así mismo, los latinoamericanos suelen comunicar su involucramiento personal en la conversación con un lenguaje expresivo, enfático y con poca distancia emocional.

### 4. El contexto

Para explicar este modo de comunicación y para diferenciarlo de otros estilos de comunicación, el antropólogo norteamericano Edward T. Hall (1959) propone la idea del contexto. En la comunicación interpersonal, el contexto es aquello que en una cultura se da por sobreentendido y sobre lo cual no hay necesidad de hacer alusiones explícitas. Hall distingue entre culturas de alto contexto (*high context*) y culturas de bajo contexto (*low context*). Los países latinoamericanos deben ser clasificados claramente como culturas de alto contexto en las cuales mucho de lo que se comunica va implícito en el mensaje y puede ser descifrado en el lenguaje corporal, en los gestos, en la distancia física. En una cultura de alto contexto,

buen parte del mensaje se expresa pero no se dice explícitamente porque no hay necesidad. En una cultura de bajo contexto, en cambio, la mayor parte de la comunicación se debe explicitar sencillamente porque se espera que se entienda lo que se dice y nada más. Personas de bajo contexto no leen entre líneas ni tampoco mandan mensajes entre líneas por lo cual pueden parecer demasiado directos para personas de alto contexto.

En las culturas de alto contexto la comunicación suele ser más densa que en las de bajo, se le suele dar importancia a la armonía y a relaciones interpersonales explícitamente buenas. Este es el caso de América Latina, Asia y el Cercano y Lejano Oriente, como se observa en el *gráfico n.º 2*.

**Gráfico n.º 2.** Culturas ordenadas de acuerdo a la importancia del contexto en la comunicación interpersonal, según Hall:



Es común que personas de bajo contexto se sientan al principio «perdidas» en la comunicación en países de alto contexto en un ir y venir de mensajes más o menos implícitos que ellos no alcanzan a descifrar.

Alto contexto, alto grado de involucramiento en la comunicación y contacto corporal son entonces las características principales de la comunicación cara a cara en América Latina.

## 5. Realidad interpersonal y realidad externa

Esta línea de argumentación concuerda con los planteamientos de Díaz-Guerrero (1975) sobre los mexicanos. El psicólogo también mexicano plantea que en la comunicación interpersonal la realidad puede ser dividida en dos categorías generales: realidad interpersonal y realidad externa. La realidad interpersonal se refiere a los sentimientos e impresiones que surgen en la interacción entre dos o más personas, mientras

que la realidad externa es aquella que sirve de marco de referencia a la relación. Esta última se refiere a fenómenos medibles y verificables tales como normas y reglamentaciones. Las culturas de alto contexto como la latinoamericana, y dentro de ella la mexicana (observada por Díaz-Guerrero), suelen dar más importancia a las buenas relaciones interpersonales que a la realidad externa. Generar sentimientos placenteros es uno de los objetivos más importantes de la comunicación. Esto explica por qué en México (y en general en Latinoamérica) se usan en la comunicación expresiones como socio, amigo, compadre que hacen una vez más explícita la existencia de un lazo afectivo.

## 6. Control emocional o expresividad

Mientras en los países del norte de Europa (la autora vive en Alemania) se espera que las personas controlen sus emociones, especialmente en el campo del trabajo, en América Latina la expresividad es una conducta esperada. También en la vida privada en América Latina el desahogo es un fenómeno aceptado. Se puede gritar y ser violento si hay una buena razón para ello.

La dicotomía: control emocional *versus* expresividad emocional es una dimensión que sirve para diferenciar a las sociedades según los modos de comportamiento considerados apropiados. Personas socializadas en sociedades expresivas que viven en países que valoren el autocontrol pueden sentirse mal interpretadas cuando su carácter expresivo es relacionado con falta de seriedad, lo cual desde la perspectiva de la comunicación intercultural es un malentendido muy común. Por otro lado, personas de sociedades controladas en la expresividad son percibidas positivamente como serias y tranquilas y suelen ganar un áurea de respeto en sociedades expresivas, lo cual también es un malentendido intercultural, en este caso, con consecuencias positivas para el extranjero. Basándose en esta diferenciación entre culturas emocionalmente controladas y culturas expresivas, Levine y Adelman (1993: 66-68) distinguen dos estilos de conversación:

- Modelo de alto evolvimiento en la comunicación (América Latina):
  - Habla más
  - Interrumpe más
  - Habla más fuerte y al mismo tiempo
  - Habla más rápido
- Modelo de alta consideración (Alemania, Escandinavia, Estados Unidos):
  - Habla uno a la vez
  - Usa tono cordial
  - Se disculpa si interrumpe
  - Bajo nivel de involucramiento

## 7. Raíces históricas del colectivismo en América Latina

### 7.1. La familia de impronta indígena

Según el índice de individualismo de Hofstede, los países más colectivistas en América Latina son aquellos en que la presencia indígena en la sociedad es más

significante. ¿Significaría esto que la importancia de la familia en la sociedad latinoamericana es también una herencia indígena? La autora se ve claramente inclinada a contestar esta pregunta afirmativamente. Hoy por hoy los lazos familiares constituyen el capital social más importante de los latinoamericanos, sobre todo de aquellos de los sectores con menos recursos, donde quiera que vivan. Como ha sido mencionado anteriormente, la socialización del individuo latinoamericano, sobre todo en los sectores más pobres, no está orientada a formar a un individuo independiente, como es el caso en Europa del Norte y en los Estados Unidos, sino al contrario, se espera que las nuevas generaciones mantengan su lealtad hacia el grupo de por vida. En las familias pobres de América Latina, con impronta cultural indígena, la solidaridad familiar es un asunto de supervivencia. El alto nivel de colectivismo en la cultura latinoamericana de los pobres explica por qué los millones de latinoamericanos que viven como trabajadores inmigrantes en los países desarrollados se han transformado hoy con sus remesas en una de las fuentes de divisas más importantes del continente. Las remesas de dinero son la expresión más clara de la orientación colectivista de los países con alta impronta indígena como México, Ecuador, Guatemala, El Salvador, Perú y Ecuador.

El que se va y le va bien, se lleva a otros, esta es también parte de la solidaridad y la razón por la que se van todos los días cientos de latinoamericanos a los Estados Unidos, a Europa, sobre todo a España, a Canadá y a Japón. Entre tanto, son como 20 millones los latinoamericanos que viven fuera de América Latina y la tendencia es creciente. Con su migración, los mexicanos, ecuatorianos, salvadoreños, dominicanos, cubanos, argentinos han ido creando redes sociales que son verdaderos espacios transnacionales en los que se mueven, se apoyan, se prestan dinero, intercambian informaciones y ayudan financieramente a los que se quedaron. Estos migrantes transnacionales con sus remesas están haciendo ayuda para el desarrollo en sus países de una manera mucho más eficaz y en un volumen de capital mucho mayor que la ayuda para el desarrollo que llega desde Europa hacia América Latina. A ello se agrega el hecho de que los recursos llegan directamente a quienes los necesitan y se invierten mayoritariamente en consumo, así como en la educación de la próxima generación, especialmente cuando el migrante es mujer y madre (Cerdeña-Hegerl, 2006).

En la migración los lazos familiares no se rompen, sino al contrario, tienden a hacerse más fuertes. El que puede, ayuda desde el extranjero a los que se quedaron porque eso es lo que su grupo espera de él y porque esa es también la expresión de la lealtad que le inculcaron en su socialización primaria. Cuando el migrante regresa de vez en cuando de visita a su pueblo de origen, tiene la posibilidad de mostrar y gozar su nuevo estatus adquirido con el dinero de la migración (los *migradólares*). Porque mientras en los Estados Unidos o donde viva no deja de ser el migrante extranjero quien hace los trabajos despreciados, en su pueblo se le reconoce su nueva situación social, tal como muestra el estudio de Goldring sobre migrantes mexicanos (Goldring, 1997).



La familia del migrante absorbe entonces todos los beneficios cuando alguno de sus miembros ha tenido la suerte de llegar a cierto bienestar. Es emblemático el caso de los futbolistas latinoamericanos, en su mayoría provenientes de sectores de escasos recursos, que llegan a tener éxito en Europa. No solo se transforman en verdaderos benefactores de todo su clan, sino que también suelen hacerse acompañar por buena parte de su familia.

## 8. Elite y jerarquía

Si en las sociedades prehispánicas la familia asumía el rol de soporte emocional y material, lo cual era importante en tiempos de escasez, el estilo elitista y personalista que reinó entre la élite española en el período colonial terminó por afianzar el personalismo familiar en la sociedad latinoamericana. El personalismo y el nepotismo fueron formas habituales en la época colonial en América Latina entre las clases patricias blancas. Vale decir, un alto nivel de lealtad a nivel de la familia, a la que se le ofrece protección y ayuda; y poca o ninguna responsabilidad social para con el resto de la población de la gobernación o el virreinato. Harrison (1997: 79) califica este estilo de organización social centrado en la familia y con bajo sentido de comunidad como típicamente ibérico (*«the Ibero-Catholic scheme»*). El autor sostiene que si bien en España ha tenido lugar una modernización importante a partir de los años 1960, en algunos países de América Latina esta herencia ibérica todavía constituye un obstáculo para la democratización y la modernización de las instituciones.

Si bien surgieron diferencias regionales a nivel sociocultural en la colonia en América Latina, las cuales se basaban principalmente en las diferencias étnicas entre la población mayoritaria, en todas las gobernaciones se dio el mismo estilo psicosocial colectivista-jerárquico con gran distancia social. Triandis (1995) categoriza a estas sociedades como colectivistas verticales. La baja cohesión social que reina en la mayoría de los países de América Latina hoy es una consecuencia del personalismo y nepotismo de antaño (Mansilla 2000). Los intentos políticos autodenominados revolucionarios que se dieron durante la segunda mitad del siglo pasado de cambiar este orden jerárquico, así como su consecuencia primera, la mala distribución de los ingresos, no tuvieron éxito porque no es cuestión de ideologías sino de orientaciones valóricas que se fueron cimentando en el transcurso de varios siglos. Es sabido que las orientaciones valóricas no se dejan cambiar por decreto. Hoy por hoy, esta falta de cohesión social se muestra decisivamente contraproduktiva para procesos modernizadores. Como ha mostrado Bafield (1958) en su estudio pionero sobre una sociedad campesina del sur de Italia, culturas en que las asociaciones más importantes son las familias, tienen serios problemas en desarrollar una sociedad moderna.

Mientras para las élites el familiarismo frenó el desarrollo de una sociedad integrada, lo cual hoy constituye un verdadero freno a la modernización y a la participación simétrica de todos los habitantes en el mundo globalizado; el colectivismo de los menos privilegiados, paradójicamente, está apoyando el desarrollo



y el avance de ese grupo que hasta ahora tenía pocas o ninguna alternativa de salir socialmente adelante. La familia pobre de impronta cultural indígena ha sabido sacar provecho de su colectivismo en la medida en que ha creado verdaderas redes migratorias transnacionales de autoapoyo. La globalidad permite al pobre de hoy buscar en otras regiones del planeta alternativas para sí mismo y su familia, dándole la espalda a la identidad que le tenían preparados sus líderes. La «globalización desde abajo» o «el transnacionalismo desde abajo» es, según Kearney, una muestra de creatividad en tiempos de la globalización, «a conscious and successful efforts by ordinary people to escape control and domination “from above” by capital and the state» (Kearney 1995: 230).

## 9. Cohesión social y corrupción

Con cohesión social nos referimos tanto al grado de integración de los actores sociales en el sistema social como a su sentimiento de comunidad, identificación y de responsabilidad para con el mismo. El grado de integración se refleja en la distancia entre la élite política y económica y el resto de la población. En América Latina, mientras mayor la distancia social, menor es la cohesión social. Según el citado Triandis:

When there are differences in power between groups, as when one group is exploiting another, social distance becomes a mechanism for keeping the other group in its place (1995: 258). En un país con poca cohesión social y alta distancia entre los grupos o clases sociales, las élites, aquellos que tienen a su cargo los sectores importantes de una sociedad, no invierten ni crean líneas de desarrollo a largo plazo, despreocupándose del desarrollo interno. Y no solo eso, en palabras de Harrison (1985: 12): «Familistic societies are usually characterized by nepotism and other forms of corruption, as well as antisocial behaviour such as tax evasion, and aversion to organization and cooperation for common purposes and causes».

Un buen índice para medir el grado de cohesión social en un país puede ser el nivel de corrupción del mismo, toda vez que en América Latina la corrupción no muestra solamente aspectos económicos sino sobre todo socio-culturales (Pritzl, 1996; Riding, 1985). La corrupción —«el abuso de un cargo público para beneficio privado»— indica lisa y llanamente el grado de irresponsabilidad de las élites de un país con respecto al resto de la población. Según los informes anuales de Transparencia Internacional<sup>46</sup>, la mayor parte de los países de América Latina mantienen altos índices de corrupción. La menor percepción de corrupción se encuentra en Finlandia e Islandia, mientras que los peores casos son Nigeria y Haití. Las mejores posiciones en América Latina son Chile y Uruguay, mientras que todos los demás países se ubican por debajo de los niveles aceptables. Uno de los países con mayor corrupción en el mundo es México.

---

<sup>46</sup> Transparency International [www.transparency.de](http://www.transparency.de)

Quizá no sea demasiado osado proponer que el índice de emigración actual de un país presenta una correlación positiva con el nivel de corrupción toda vez que la migración puede ser vista como la respuesta de los pobres al escaso interés de las élites respecto de sus destinos. La relación se daría como en el siguiente gráfico:

**Gráfico n.º 3.** Correlación social: cohesión, corrupción, migración



Y viceversa. El caso de Chile es emblemático: el país con un nivel de corrupción que lo sitúa junto a Alemania y antes que Italia, España y Francia, no produce prácticamente emigración en sus clases bajas. Países con bajo grado de cohesión social como México, Ecuador, Perú, República Dominicana, Brasil, Argentina, tienen un alto nivel de migración indocumentada a los países del llamado Primer Mundo. Muchos de ellos viven en Alemania.

## 10. Orientación al «ser» o al «hacer»

Según Triandis, los colectivistas ponen más atención y énfasis en *who the other is*, vale decir, a la familia a que pertenece (*apellidismo*), a la clase social y en el caso de América Latina, al color de la piel. Culturas de tendencia individualista, en cambio, ponen énfasis en *what the other does, or has done*. Mientras en los países de América Latina se tiende a clasificar a los seres humanos según cualidades adquiridas y consideradas estáticas, en los países ricos del Primer Mundo, la confianza en la capacidad de cada uno de manejar su propio destino es en algunos casos ilimitada. Siguiendo esta argumentación, mientras más jerárquicas las sociedades, menos confianza en las capacidades humanas, mayor orientación hacia el fatalismo o a una visión adscriptiva del estatus de un individuo.

Fatalismo se refiere a la creencia de que no se puede dominar la naturaleza ni cambiar sustancialmente el rumbo de los acontecimientos. Los países subdesarrollados suelen tener la tendencia de ver al ser humano a merced de los acontecimientos mientras en los países desarrollados la creencia en las potencialidades humanas es poco menos que ilimitada (Jaeger et al. 1990: 134). Entre los autoeste-

reotipos encontrados por la psicóloga Maritza Montero (1990: 89) con los cuales los venezolanos se describen a sí mismos, el fatalismo es una de las características más importantes. La lista completa incluye: pereza, falta de perseverancia, poco amor al trabajo, pasividad, falta de creatividad y tendencia al autoritarismo.

Esta orientación hacia el fatalismo se observa con mayor o menor grado en la mayoría de los países latinoamericanos, especialmente entre las clases bajas. La orientación fatalista suele ir acompañada por la idea de la intervención divina como único remedio para cambiar la situación, la cual se refleja en la creencia en milagros y en el poder divino. El tema está conectado al papel de lo irracional o intuitivo en la cultura latinoamericana que sin duda es allí más fuerte que en los países europeos y en los Estados Unidos, altamente inclinados a buscar las explicaciones racionales y su sentido práctico a las cosas. En este sentido, los Estados Unidos y América Latina son culturas absolutamente contrastantes toda vez que para los norteamericanos el hombre está dotado de una capacidad ilimitada de suspense, siendo solo cuestión de entrenamiento e instrucción. Desde la perspectiva norteamericana, en la medida en que el hombre se supera, Dios lo va premiando con bienestar económico y poder, el cual puede utilizar para seguirse superando y progresando. Toda la conquista del Oeste de los Estados Unidos se hizo bajo la bandera de las posibilidades ilimitadas, el individualismo y del pragmatismo. La sociedad colonial de lo que hoy es Estados Unidos estuvo estructurada de tal manera que la libertad individual (*the individual freedom*) estuviese asegurada para todos.

En la colonia española, en cambio, fueron otros los valores: siguiendo la argumentación de Mariano Grondona (2002), mientras en las colonias británicas de América del Norte los territorios no colonizados estaban libres para cualquier pionero que estuviera dispuesto a trabajarlas, en las colonias españolas y portuguesas del sur todas las tierras pertenecían a la corona. El bienestar económico lo tuvieron desde el principio aquellos que tenían el poder y no aquellos que tenían la iniciativa. Bienestar no era algo que surgiera del trabajo y la iniciativa personal, sino de la capacidad de ganarse los favores del rey. Así, mientras los vecinos del norte creían y creen en la maleabilidad y en la capacidad de acción del ser humano, en las colonias españolas del sur los habitantes aprendieron a conformarse con su destino. Sin embargo, con la puerta que ha abierto la globalidad: esa puerta prometedora llamada migración, muchos destinos están cambiando y el tiempo dirá si a la larga la migración va a cambiar las orientaciones valóricas de los países latinoamericanos.

## 11. El tiempo como dimension cultural

En los países de orientación al «ser», las estructuras organizacionales suelen ser rígidas, jerárquicas y muy poco participativas, casi sin delegación de funciones, algo que Jaeger (1990) llama: *traditional modern management practice*. Normalmente se trata de culturas de burocracias poco eficientes y bajo nivel de productividad en las que cualquier trámite que en un país desarrollado se llevaría a cabo en algunos minutos pueden tomar un día completo o quizás dos.

Mientras más moderno el país, más importante es el tiempo de cada persona. Después de medir el ritmo del tiempo y de la vida en 31 países, Levine (1997) llegó a la conclusión de que la gente se mueve más rápido en las economías industrializadas con alta población, climas más fríos y orientación cultural hacia el individualismo. En lugares de temperaturas cálidas la gente se movería más despacio. Los países más lentos, según el estudio de Levine, serían México, Brasil e Indonesia, todos de clima tropical. Los países más rápidos serían Suiza, Irlanda y Alemania. Así, según este autor, el clima tendría una influencia directa en el ritmo y la forma de ver el tiempo que tiene la gente.

En América Latina el ritmo del tiempo lo marcan las relaciones sociales. La gente no se deja llevar tanto por las manillas del reloj como en los Estados Unidos y en el norte de Europa. Los eventos comienzan y terminan cuando las personas de mutuo acuerdo deciden que llegó el momento. Mientras los europeos se rigen por el reloj, calculan y planean muy bien sus agendas y sus días, los latinoamericanos dejan más tiempo a la espontaneidad aunque esto pueda significar impuntualidad o cambio de planes a último momento.

El antropólogo norteamericano Edward Hall (1990) distingue a este respecto entre culturas policronas y culturas monocronas, siendo los latinoamericanos policronos (muchas cosas al mismo tiempo) y los europeos monocronos (una cosa a la vez).

**Gráfico n.º 4.** Policronía versus monocronía según E.T. Hall:

Monocronía	Policronía
El tiempo es algo material «El tiempo es oro»	El tiempo es algo inmaterial
Los objetivos están en primer plano	Las personas están en primer plano
Cada cosa en su tiempo	Varias cosas al mismo tiempo
La hora manda las actividades	La hora no manda nada
Solo habla una persona	Muchos hablan al mismo tiempo
Las interferencias molestan	Las interferencias son normales

12. **¿Quién espera a quién?**

En América Latina se ven claramente las diferencias sociales de que hablábamos anteriormente en la forma de tratar el tiempo de los otros. Sí, hacer esperar a alguien es una demostración de poder. Hay personas que manejan la posibilidad de hacer que los otros los esperen. Por otra parte, con la disposición a esperar se reconoce el poder del otro y se legitima. En América Latina los pobres esperan, los ricos no. En países monocronos la impuntualidad es socialmente inaceptable, sea quien sea la persona que se deja esperando.

### 13. Orientación temporal

Hay culturas que están más orientadas al pasado como los países del Este lejano y otras al presente, como Estados Unidos, y otras al futuro, como aquellos países de Asia que se rigen por la ética de Confucio (China, Japón, Taiwán, Korea). En la orientación temporal los países latinoamericanos muestran grandes diferencias entre sí: los países andinos y México se orientan más al pasado mientras los del Cono Sur, entre ellos especialmente Chile, se orientan más al presente y al futuro. En Chile no hay un monumento central que recuerde el origen mestizo del país como el monumento a las tres culturas en México. No solo no se aprecian allí las huellas del pasado, sino parece que molestan. Por ejemplo, en los años noventa del siglo pasado hubo un alcalde de Santiago a quién le decían «terremoto grado ocho» porque echó abajo resquicios de otros tiempos para construir edificios de departamentos modernos y rentables.

Por otra parte, la orientación temporal influye de manera determinante en la actitud de las élites ante los cambios y la modernización. Una de las razones que se han nombrado para explicar el desarrollo sostenido de los llamados «tigres de Asia» es precisamente su orientación temporal de larga duración, siguiendo los lineamientos de Confucio. El filósofo chino aconsejaba orientarse cinco generaciones hacia atrás y cinco generaciones hacia adelante.

Las élites latinoamericanas que han estado tradicionalmente más orientadas hacia el futuro, como la chilena, se han mostrado más abiertas a la innovación que las culturas orientadas hacia el pasado.

### 14. ¿La cultura o las culturas de América Latina?

En la historia de América Latina ha habido numerosos esfuerzos de parte de los intelectuales y políticos por subrayar el antecedente común de las repúblicas, comenzando por Simón Bolívar. La generación del llamado *boom* de la literatura latinoamericana, centrada en el Premio Nobel Gabriel García Márquez, se caracterizó por buscar expresiones originales a elementos comunes a todos o casi todos los países del subcontinente. Se trataba de una literatura emblemática, sociológica, que tanto entretenía como ponía en evidencia herencias coloniales comunes, injusticias, modos de ser tradicionales, valores y paradojas de la sociedad latinoamericana. Pero la historia ha seguido su curso y los países sus desarrollos paralelos, diferentes y, en muchos casos, contrarios. Latinoamérica tiene una raíz común, pero sus ramas (sus países) se han ido desarrollando por caminos separados.

En todos los estudios comparativos que se han hecho en las últimas décadas sobre orientaciones valóricas, dimensiones culturales o actitudes políticas, en los cuales se incluye a los países latinoamericanos, aparecen grandes diferencias entre los mismos. Tanto en el Índice de Transformación de la Fundación Bertelsman

[*Bertelsmann Transformation Index* (BTI)]<sup>47</sup> como en el índice de Transparency International ya mencionado —para citar solo dos ejemplos significantes— países vecinos como Chile, Argentina y Perú aparecen en lugares muy alejados entre sí en las listas. También en el estudio comparativo ya citado de Geert Hofstede (1999), en el cual clasifica a 50 países según su nivel de individualismo, la distancia hacia el poder, la masculinidad o feminidad y el control de la incertidumbre, los países latinoamericanos parecen tener muy poco que ver entre sí.

Algunos de los factores diferenciadores existían ya en la sociedad colonial, entre otras razones, por la diversidad étnica. En regiones en que predominó la hacienda (México) se fue asentando una sociedad y cultura mestizo-india diferente a las sociedades tropicales de plantaciones con alto porcentaje de población africana (Caribe). Asimismo, sociedades de predominancia indígena como la de Perú y Bolivia dieron lugar a estándares culturales diferentes que en sociedades mestizas-blancas más homogéneas como Chile y Argentina.

Los países latinoamericanos tampoco han mostrado homogeneidad en cuanto a sus sistemas políticos: lo que funcionó en Cuba, no funcionó ni en Bolivia ni en Chile; lo que funciona en Chile no parece realizable en los países vecinos. La razón de estas divergencias se ha buscado hasta ahora lamentablemente muy poco en las orientaciones valóricas y tradiciones de los países, lo cual, a nuestro juicio, ha estrechado la capacidad de análisis. Sin lugar a dudas, la cultura y las orientaciones valóricas de sus élites predispone el sistema político de un país de la misma manera como las orientaciones valóricas de un país influyen directamente el estilo empresarial del mismo (Jaeger, 1990: 135). Esto no quiere decir que haya que ser pesimista, sino al contrario. Las orientaciones valóricas están siempre cambiando. Quizá solo se trate de tomar el mejor camino.

Inkeles y Smith (1974) en su estudio sobre el carácter del hombre moderno y sobre las transformaciones de las sociedades y los individuos en la historia, postula que la vida cotidiana en las sociedades industriales modernas presuponen una serie de características individuales que serían algo así como una *conditio sine qua non* para la modernización. Si bien lo que ellos llaman *modernity* puede variar de un lugar a otro, hay ciertas condicionantes que según ellos no pueden faltar a nivel local. Los autores proponen la siguiente lista de los componentes hipotéticos del carácter del hombre moderno:

1. Apertura hacia experiencias nuevas.
2. Disponibilidad al cambio social.
3. Opiniones propias e independientes.
4. Educación política elemental.
5. Orientación hacia el presente y el futuro (y no hacia el pasado).
6. Confianza en su capacidad de dominar la naturaleza.
7. Capacidad de planear a largo plazo tanto a nivel personal como público.

---

<sup>47</sup> [www.bertelsmann-transformation-index.de](http://www.bertelsmann-transformation-index.de)

8. Confianza en la racionalidad, regularidad y predictibilidad de la vida social.
9. Alta valorización del conocimiento técnico, confianza en la eficiencia.
10. Valorización de la educación escolar.
11. Respeto a los derechos humanos y a la dignidad del ser humano independiente del estatus, la edad, el sexo, etc.
12. Conocimiento sobre los estilos de manejo y toma de decisiones en empresas modernas.

Si bien la dimensión cultural *colectivismo vertical* mencionada anteriormente, con sus implicaciones sociales: jerarquía y personalismo, se encuentran de alguna manera en todos los países latinoamericanos por tratarse de una herencia colonial, hay grandes diferencias de grados en el nivel de la jerarquía y el personalismo. La razón está en las diferentes condiciones sociales de cada país, los diferentes caminos que han seguido las élites y todo aquello que explica el desarrollo histórico de las repúblicas en los últimos doscientos años.

Estas diferencias de grados en el nivel de la jerarquía y el personalismo en los diferentes países latinoamericanos, por otra parte, se reflejan en el nivel de independencia de la justicia o en la medida en que las instituciones están sobre las personas. Son precisamente estas pequeñas y finas diferencias de grados las que explican las diferencias también de grado en la implementabilidad de sistemas políticos democráticos y de economías de mercado (factores que son considerados hoy modernos) en los países de América Latina hoy.

## Bibliografía

- BANFIELD, E. (1958): *The moral basis of a backward society*. Glencoe, Ill: Free Press.
- CERDA-HEGERL, P. (2006): «Wo gehst du hin?» Zur Migration von Lateinamerikanerinnen nach Deutschland. En: *Lateinamerika-Analyse*, Hamburg, 2006, (en prensa).
- DÍAZ-GUERRERO, R. (1975): *Psychology of the Mexican Culture and Personality*. Austin: University of Texas Press.
- GATLEY, S. y R. LESSEM (1955): *Enhancing the Competitive Advantage of Transcultural Business*. *European Journal of Industrial Training*, Vol. 19.
- GOLDRING GOLDRING, L. (1997): Power and Status in Transnational Spaces. En: Pries, L. (Ed.): *Transnationale Migration*. Baden-Baden: 179-195.
- GRONDONA, M. (2004): Eine kulturelle Typologie der wirtschaftlichen Entwicklung. En: Huntington, S. y L. Harrison: *Streit um Werte*. Wien: Goldmann. P. 87-105. (En inglés: *Culture matters*).
- HALL, E. T. (1959): *The Silent Language*. New York: Anchor.
- HANNERZ, U. (1998): *Transnational Connections. Culture. People. Places*. London: SAGE.
- HARRISON, L. E. (1985): *Underdevelopment is a State of Mind. The Latin American Case*. Harvard: University Press.
- (1992): *Who prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*.
- (1997): *The Pan-American Dream*. New York: BasicBooks.



- HERKOVITZ, M. J. (1964): *Man and his Works*. New York: Alfred K. Knopf.
- HOFSTEDE, G. (1999): *Culturas y organizaciones, el software mental: La cooperación internacional y su importancia para la supervivencia*. Madrid: Alianza Editorial.
- (2001): *Lokales denken, globales Handeln*. München: DTV.
- HUNTINGTON, S. y L. HARRISON, L. (2004): *Streit um Werte*. Wien: Goldmann. P. 87-105. (En inglés: *Culture matters*).
- INKELES, A. y P. H. SMITH (1974): *Becoming Modern. Individual Change in Six Developing Countries*. Londres.
- JAEGER, A. M. (1990): The applicability of Western management techniques in developing countries: a cultural perspective. En: Jaeger et al. (Ed.): *Management in Developing Countries*. London: Routledge. P. 131-145.
- KEARNEY, M. (1995): The Effects of Transnational Culture, Economy, and Migration on Mixtec Identity in Oaxacalifornia. En Smith, M. P. y J. Feagin, J. (Eds.): *The Bubbling Cauldron. Race, Ethnicity, and the Urban Crisis*. Minneapolis: 226-243.
- LEVINE, D. R. y M. B. ADELMAN (1993): *Beyond Language. Cross Cultural Communication*. Prentice Hall Regents.
- LEVINE, R. (1997): *A geography of time*. New York: BasicBooks.
- MANSILLA, H. (2000): Das zwiespältige Verhältnis von Modernisierung und Korruption in Lateinamerika. En: Hirsch-Weber, W. y D. Nolte (Eds.): *Lateinamerika: Ökonomische, soziale und politische Probleme im Zeitalter der Globalisierung*. Hamburg: Institut für Iberoamerika-Kunde, pp. 62-71.
- MONTERO, M. (1990): *Selbstbildnis der Venezolaner*. En: Riquelme, H. (Ed.).
- *Erkundungen zu Lateinamerika. Identität und psychosoziale Partizipation*. Frankfurt: Vervuert, pp.87-101.
- PRITZL, R. F. J. (1996): *Korruption und Rent-Seeking in Lateinamerika. Zur politischen Ökonomie autoritärer politischer Systeme*. Baden-Baden: Nomos.
- RIDING, A. (1985): *Distant Neighbors*. New York: Knopf
- RUDOLPH, W. (1998): Ethnos und Kultur. En: Fischer, H. (Ed.): *Ethnologie. Einführung und Überblick*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag, pp. 53-71.
- STEPHENSON, S. (2003): *Understanding Spanish-Speaking South Americans*. Yarmouth: Intercultural Press.
- TRIANDIS, H. (1995): *Individualism & Collectivism*. Oxford: Westview Press.