

El Sistema de Valores y el Capital Social

De todos estos elementos el que está siendo más determinante es el de cambio de valores. Basado en el cambio de valores que produjo la reforma protestante y que introdujo en los pueblos del Norte de Europa, idearios como el trabajo duro o la búsqueda del éxito. La interpretación calvinista de la religión incitaba a ahorrar e invertir para conseguir el favor divino y desechaba la idea clásica de que todos estamos predestinados en esta vida y que por tanto no es podemos hacer nada para lograr la salvación. Así países como Holanda o Inglaterra desarrollaron una potente industria y acumularon riqueza mientras países católicos como España o Italia permanecieron industrialmente obsoletos y empobrecidos (Ross & Nisbett, 1991; McCauley, Ottati & Lee, 1999).

Las investigaciones muestran que existe una correlación entre tener creencias semejantes a las promovidas por la ética protestante sobre el trabajo y poseer un locus de control interno, un mayor autodomínio personal y una mayor capacidad dirigida al logro (Furnham, 1984).

Otra investigación, de tipo antropológica, mostro como los catequistas mayas, según fueran adoctrinados en el catolicismo o en moderno protestantismo, se convertían en fieles defensores de una economía individualizada y orientada al comercio o bien en una economía basada en la subsistencia. Sin embargo es importante destacar que la entrada de ambas creencias favorecía en los pueblos guatemaltecos el desarrollo y comercio y hacían desaparecer costumbres arraigadas como la migración estacional. (Wilson, 1995).

En general los valores y las creencias internas que se tiene sobre el papel que juega el trabajo y el logro del éxito pueden ser indicadores importantes sobre el comportamiento tanto individual como colectivo. Más importante que las creencias personales y los valores internos son los estilos interpersonales de interacción, que nos indican cómo nos relacionamos con las normas y como nos afecta la opinión pública.

Putnan lo define como capital social, o características de la organización social (normas, coordinación de las redes sociales, etc.). Encontró que las regiones de Italia que tienen un mayor número de asociaciones de voluntarios, altos niveles de confianza interpersonal, son aquellas en la que los ciudadanos están más interesados en la información (por ejemplo existen mayores tiradas de prensa escrita), están más interesados en los temas políticos y oficiales y creen que los otros ciudadanos obedecerán la ley (Sullivan & Transue, 1999).

El capital social es un indicador fiable del desarrollo económico de una comunidad. Como explica McCauley, las diferencias en el comportamiento social están más relacionadas con las diferencias en las relaciones sociales que con las diferencias en valores personales o los rasgos culturales de las creencias individuales.