

CONFERENCIA

RACIONALIDAD ECONÓMICA DE LA POLÍTICA CULTURAL*

Juan José Price Elton

Pontificia Universidad Católica de Chile-Universidad de Chile

RESUMEN: Este trabajo intenta dar una respuesta a las siguientes preguntas: ¿Existen razones económicas que justifiquen el apoyo público al sector cultural? ¿Qué formas puede adoptar dicho apoyo? ¿Se puede conceptualizar y medir el valor económico de la cultura? El autor indica que las fallas de mercado son una condición necesaria pero no suficiente para la intervención pública, en la medida en que también existen fallas de Estado. Asimismo, plantea que la forma que adopte la intervención afectará los resultados de la política cultural, incluido el acceso de la población a diversas expresiones culturales. Finalmente, el autor critica las medidas de actividad económica como indicativas del valor económico de los bienes culturales y describe un enfoque metodológico consistente con medidas de bienestar social. Ese enfoque es finalmente ilustrado con su aplicación a un bien cultural concreto: la red de bibliotecas públicas de Chile.

PALABRAS CLAVE: economía de la cultura, política cultural, valor económico total, método de valoración contingente, fallas de mercado, fallas de Estado.

JUAN JOSÉ PRICE ELTON. MA en política económica y políticas públicas por la London School of Economics. Profesor *part-time* de economía y política cultural en la P. Universidad Católica de Chile y en la U. de Chile. Email: juanjoprince@gmail.com.

* Versión revisada de la conferencia dada por Price en la primera fecha del Simposio de Política Cultural organizado por *Estudios Públicos*, titulada “Política cultural: perspectiva histórica y económica”, y llevada a cabo el 25 de agosto de 2016 en el CEP. El autor señala: “Agradezco los valiosos comentarios de Ernesto Ayala, José Miguel Benavente, Jorge Larraín, Klaus Schmidt-Hebbel y Bruce Seaman a una versión preliminar. Los errores y omisiones son de mi exclusiva responsabilidad”.

Estudios Públicos, 144 (primavera 2016), 165-197 ISSN: 0716-1115 (impresa), 0718-3089 (en línea)

ECONOMIC RATIONALE FOR CULTURAL POLICY

ABSTRACT: *This paper tries to answer the following questions: Are there economic reasons that justify public support to the cultural sector? What are the possible forms that support can take? And, can the economic value of culture be defined and measured? The author argues that the existence of market failures is a necessary but not a sufficient condition for government intervention, as Government failures can also exist. He also proposes that the way in which intervention takes place will affect the outcomes of cultural policy, including the population's access to different cultural expressions. Finally, he argues that common measures of economic activity are very imperfect indicators of economic value in the case of cultural goods, and describes a method consistent with broader social welfare measures. That approach is illustrated by a concrete example: the Chilean network of public libraries.*

KEYWORDS: *cultural economics, cultural policy, total economic value, contingent valuation method, market failures, Government failures.*

I. INTRODUCCIÓN

La economía de las artes y la cultura es un campo de estudio que intenta aplicar herramientas del análisis económico al estudio de la producción, conservación, distribución y consumo de bienes artísticos y culturales, al tiempo que aborda aspectos relacionados con la institucionalidad y el marco regulatorio en el que se desarrollan distintas formas artísticas y culturales (Towse 2003). Se trata de un área de estudio relativamente nueva pero que ya cuenta con un grupo de reconocidos académicos e investigadores, una asociación —Association for Cultural Economics (ACEI)— y una revista especializada: *The Journal of Cultural Economics*.

En Chile algunos ejemplos ilustran que la relación entre economía y cultura está comenzando a ser abordada en el ámbito académico. Krebs y Schmidt-Hebbel (1999) analizan las imperfecciones que afectan el mercado del patrimonio cultural tangible, las políticas y las prácticas de protección del patrimonio; Benavente y Price (2011) presentan las particularidades económicas del sector artístico y cultural; los mismos Benavente y Price (2012) extienden ese análisis a las llamadas industrias creativas; Báez y Herrero-Prieto (2011) presentan un análisis de valoración de un circuito patrimonial en el casco histórico de la ciudad de Valdivia; Charlin y Cifuentes (2014) y Edwards (2004) analizan el

mercado del arte visual desde una perspectiva de economía financiera; y Price et al. (2016) estudian el valor económico (desde un punto de vista social) de la red de bibliotecas públicas de Chile.

La relación entre economía y cultura está siendo citada no sólo a nivel académico, sino también como modo de justificar la intervención pública en este ámbito. Se suele argumentar que los bienes culturales (incluyendo las artes, el patrimonio y el sector creativo en términos más generales) son una fuente significativa de actividad económica; las aseveraciones son del tenor: este sector genera empleo, este sector representa X por ciento del producto interno bruto, este sector genera exportaciones e ingresos para el turismo, etcétera, y se indica que estos argumentos justificarían la transferencia de recursos públicos a esas actividades. En este ensayo planteo que esa justificación no es válida por sí misma; el apoyo público a un determinado sector no se justifica por el nivel de actividad económica que ese sector genera. El pensamiento económico moderno indica que para justificar la intervención pública en cualquier sector debemos responder dos preguntas: i) ¿asigna el sistema de precios los recursos de manera óptima (desde el punto de vista social)?, y ii) si no, ¿puede el Estado intervenir de manera tal que pueda corregir esa situación de un modo costo-efectivo? En las secciones 3 y 4 intentaré dar respuesta a estas preguntas.

Desde el punto de vista del bienestar social, la pregunta relevante no es cuál es el nivel de actividad económica que genera el sector cultural, sino cuál es el valor económico de la cultura. En la sección 5 intento responder a esta pregunta. Para eso presento el concepto de valor económico total y explico de qué manera ha sido aplicado en el sector cultural y cómo puede ser estimado utilizando el método de valoración contingente. Para finalizar, en la sección 6 presento los resultados de una aplicación de este método a un bien cultural: la red de bibliotecas públicas de Chile.

Antes de continuar, me gustaría hacer dos advertencias. La primera es que a diferencia de una definición de tipo antropológico social, que indicaría que la cultura es el conjunto de “rasgos espirituales, materiales, intelectuales y emocionales característicos de una sociedad determinada y que comprenden los estilos de vida, tradiciones, creencias y sistemas de valores que la definen” (Unesco 2001), en este artículo adopto una definición funcional, lo cual facilita el tratamiento de la cultura como objeto de estudio desde el punto de vista económico. De acuerdo a este enfoque, cultura se entiende como un “conjunto de bienes y servicios que requieren creatividad en su producción, hacen referencia

a generación y transmisión de significado simbólico,¹ y contienen (al menos en forma potencial) algún componente de propiedad intelectual atribuible a un grupo o persona concreta” (Throsby 2008). Asimismo, se trata de bienes de experiencia (la formación de preferencias por estos bienes requiere estar expuesto a los mismos),² que generan un valor cultural (que no puede medirse en términos monetarios) adicional a su valor comercial y económico (que sí puede medirse en esos términos). El conjunto resultante incluye las artes escénicas y visuales, la literatura y distintas formas de patrimonio cultural y natural, además de bienes propios de las llamadas industrias creativas, los que tienen además un valor funcional (por ejemplo, arquitectura y diseño).³

También me gustaría advertir que esta exposición no desconoce que pueden existir razones, de una naturaleza distinta a la económica, que justifiquen la intervención pública en este ámbito. Tampoco desconoce que el valor de la cultura trasciende la dimensión económica (hacerlo reflejaría ignorancia o derechamente estupidez); lo que el análisis aquí presentado intenta responder no es si lo que entendemos por cultura tiene o no un valor adicional al económico, sino si su florecimiento, y por lo tanto la expansión de dicho valor hasta el nivel socialmente deseable y factible, requiere o no del apoyo estatal.

2. LOS COMIENZOS: LA ENFERMEDAD DE COSTOS DE BAUMOL

La relación entre economía y cultura comenzó a ser estudiada formalmente el año 1966, cuando William Baumol y William Bowen publicaron su célebre *Performing Arts: The Economic Dilemma*. A

¹ El hecho de que estos bienes transmitan contenido y valores simbólicos es consistente con el hecho de que la cultura muchas veces adopta la forma de experiencias compartidas, al igual que la religión y el deporte, por lo que es esperable que los beneficios que deriva una persona de la exposición a un determinado bien cultural dependan de cuántas personas participen de esa experiencia. Este aspecto ha sido destacado por la sociología y la economía en la literatura sobre los llamados bienes relacionales (ver Pugno 2007; Lazzaro y Frateschi 2015; Iglesias et al. 2013; Bruni y Stanca 2008).

² Ver Throsby (2001); Caves (2000); McCain (2003), y Becker y Stigler (1977). Ver también Becker y Murphy (1988), quienes acuñaron el concepto de “adicción racional”.

³ Otras definiciones son las que adoptan el Department of Culture Media and Sport (DCMS) del Reino Unido, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés) y la Unesco (ver Benavente y Price 2012).

Study of Problems Common to Theater, Opera, Music and Dance, en el que plantearon su tesis de la Enfermedad de Costos (o Enfermedad de Baumol, en honor al primero de los coautores, quien desarrolló este planteamiento).⁴

Baumol y Bowen (1966) se preguntaron por las particularidades económicas que tendría el sector de las artes escénicas y que explicarían un hecho que se repite en casi todos los países del mundo: el Estado apoya financieramente el desarrollo de este sector. Concluyeron que existía una serie de razones de naturaleza tecnológica (estructural) que afectaban los costos de este sector *vis à vis* los de otros. En efecto, la naturaleza de muchas formas de cultura impone un techo a las ganancias de productividad. Interpretar una sinfonía de Beethoven o montar una obra de Shakespeare requiere, tanto hoy como en el período en que esas obras fueron escritas, de un elenco compuesto por la misma cantidad de artistas, a los que sin embargo se les debe pagar en función de la evolución de la productividad agregada de la economía.⁵ Así, el sector se vuelve menos competitivo; la única manera en que puede sobrevivir es cobrando precios que crecen a una tasa mayor que la del conjunto de precios de la economía o recibiendo aportes, ya sea de privados (donaciones) o del sector público.⁶

⁴ En la historia del pensamiento económico ya había referencias interesantes al ámbito cultural. Aunque clásicos como Adam Smith y David Ricardo no le prestaron mucha atención, sí consideraban que era importante. Los marginalistas, principalmente Jevons, Walras y Marshall, destacaron algunas particularidades de los bienes culturales desde el punto de vista económico y reafirmaron la importancia de este sector desde el punto de vista del bienestar social. Fueron tal vez economistas del siglo XX de la talla de Lionel Robbins y John Maynard Keynes quienes defendieron de manera más clara la importancia del sector, incluso argumentando decididamente en favor del apoyo público al mismo. Además de generar contribuciones intelectuales en este ámbito, tanto Robbins como Keynes participaron activamente en el sector cultural, integrando los cuerpos de gobierno de destacadas instituciones culturales (National Gallery, Tate Gallery y Covent Garden) y de organismos que apoyan el desarrollo del sector (por ejemplo, Arts Council of Great Britain, del cual Keynes fue primer presidente). No fue, sin embargo, hasta la citada publicación de Baumol y Bowen que la disciplina comenzó a encontrar méritos suficientes para generar estudios específicos sobre la importancia de este sector desde el punto de vista económico. Ver la excelente revisión histórica de Goodwin (2006).

⁵ Por productividad entendemos en este caso aquella del trabajo, es decir, la producción en una unidad de tiempo determinada por cada persona empleada en ese proceso.

⁶ Esta necesidad de aportes externos a su vez explicaría el hecho de que la mayoría de las organizaciones de artes escénicas están constituidas como organizaciones sin fines de lucro (Peacock 2000, 194).

Este planteamiento ha sido, no obstante, objeto de críticas.⁷ En primer lugar, hay quienes plantean que si medimos la productividad no como producción por unidad de tiempo sino como audiencia potencial para un acto creativo, las ganancias de productividad en el tiempo son en este sector tremendamente significativas.⁸ Una segunda crítica apunta a que Baumol y Bowen asumen que los individuos, y por agregación la sociedad en su conjunto, destinan a estos bienes un porcentaje de su ingreso que no cambia en el tiempo. Sin embargo, si éstos son bienes superiores en sentido económico, es decir, si tienen una elasticidad ingreso mayor que uno,⁹ a medida que el ingreso de los países aumenta, la demanda por estos bienes debiera hacerlo en una proporción mayor.¹⁰ Esto significa que la enfermedad de Baumol contraería la oferta pero también tendría un antídoto: la expansión de la demanda, en la medida en que el mayor ingreso incentiva mayor gasto destinado a estos bienes. El resultado es que los países, al crecer, están dispuestos a mantener el mismo nivel de producción, o incluso mayor, pese al aumento de precios.¹¹

⁷ Peacock (1994) presenta un modelo matemático simple y algunas de las críticas al planteamiento original de Baumol. Ver también Towse (1997).

⁸ Por ejemplo, si pensamos la productividad como el número de personas que puede escuchar un cuarteto de Schubert, que es grabado una única vez y es luego distribuido en formato digital a través de internet, las nuevas tecnologías posibilitan que millones de personas integren la audiencia para una misma presentación. Aunque es cierto que para algunos ver algo por internet no es lo mismo que verlo en vivo en una sala de conciertos, es decir, no es un sustituto perfecto, sí es un sustituto (ver Cowen 1996).

⁹ La elasticidad ingreso es mayor que uno cuando por cada 1 por ciento que aumenta el ingreso la cantidad demandada aumenta en un porcentaje mayor a dicho 1 por ciento.

¹⁰ En términos técnicos, diríamos que Baumol asume una función de utilidad de coeficientes fijos, pero la crítica apunta a que estos coeficientes pueden cambiar a medida que aumenta el ingreso (Blaug 2001).

¹¹ En la literatura existe amplia evidencia que apunta a que estos bienes serían superiores en sentido económico (ver Seaman 2006 y las referencias ahí citadas). Si además se tiene en cuenta el costo de oportunidad del tiempo (cuestión pertinente, dado que el consumo de estos bienes es muchas veces intensivo en tiempo), esta elasticidad es aún superior, lo cual aplica no sólo a las artes escénicas sino también a otros bienes como la literatura y el cine. En un excelente trabajo, Zieba (2009) tiene en cuenta esto, considerando una definición de ingreso *à la Becker*, y encuentra que la elasticidad ingreso es casi cinco veces superior a aquella que no considera el costo de oportunidad del tiempo.

Adicionalmente, la evidencia indica que los cambios tecnológicos (por ejemplo, nuevas tecnologías de grabación y distribución) mitigan la relación trabajo-intensiva propia de estas actividades (Heilbrun 2003). Por último, los mercados laborales pueden no estar integrados, en el sentido de que los artistas pueden estar dispuestos a trabajar por un salario que crece a una tasa menor que los salarios de otros sectores por el simple hecho de que derivan una utilidad del trabajo que realizan (ver Throsby 1994; Bille-Hansen 2012).

Dicho esto, supongamos por un momento que los supuestos del planteamiento de Baumol y Bowen se cumplen y que, por tanto, efectivamente existe un riesgo significativo de que el sector se contraiga o que se sacrifique la calidad del mismo. ¿Es esa razón suficiente para que el Estado apoye el sector? La respuesta es no: la dificultad de absorber el cambio tecnológico no constituye *per se* un argumento válido para justificar el apoyo público a éste ni a ningún otro sector. Uno no apoya con recursos públicos un sector por el solo hecho de que se vuelva más caro en términos relativos, es decir, menos competitivo (Van der Ploeg 2006). Lo que uno puede decir es: dado que ocurre esto y que como sociedad no queremos que este sector se contraiga o desaparezca (porque reconocemos en él una serie de beneficios sociales que un sistema de mercado no identifica) intervenimos apoyándolo con recursos públicos. ¿Cuáles son esos beneficios sociales? Eso es lo que explico en la siguiente sección.

3. EL PORQUÉ DE LA INTERVENCIÓN PÚBLICA

En la literatura abundan los análisis tanto de los argumentos económicos que respaldarían el apoyo público al sector cultural como de las objeciones a los mismos.¹² En esta sección presento algunos de estos argumentos.

Equidad de acceso

Un primer argumento es el de la desigualdad de acceso a los bienes culturales. La participación cultural suele estar sesgada en favor de los

¹² Para más detalle sobre los argumentos a favor y en contra de la intervención pública, ver Netzer (1978); Feld et al. (1983); Grampp (1989); Fullerton (1991) y Throsby (2010).

grupos de la población que tienen mayor ingreso y educación (variables que a su vez suelen estar correlacionadas). Esto, que ya era advertido en el caso de las artes escénicas por Baumol y Bowen (1966), fue luego confirmado para ésta y otras formas de cultura en un clásico artículo por Scitovsky (1972) y luego por una serie de autores (Seaman 2006; O'Hagan 1996, y Throsby 2010).¹³ Esta brecha de acceso entre grupos socioeconómicos suele esgrimirse para justificar el apoyo público a este sector (Throsby 2010), y, de hecho, en prácticamente todas las declaraciones de misión de los consejos o ministerios de cultura del mundo se reconoce el acceso de la mayor parte de la población a los bienes culturales como un objetivo de primer orden. Esto es muy relevante en el caso de Chile, cuyo sector cultural enfrenta una significativa brecha de acceso entre distintos grupos socioeconómicos (Benavente y Price 2011; ENPCC 2012). Esto no necesariamente es justificación para un apoyo a la oferta —o producción— cultural, sino para un apoyo focalizado en quienes precisamente queremos que accedan más a los bienes culturales.¹⁴

Bienes meritorios

El segundo argumento es el de los bienes meritorios, es decir, la idea de que las personas enfrentan problemas de información (o no actúan de manera económicamente racional), lo que que las lleva a subestimar la utilidad privada —o el propio beneficio— que se deriva del consumo de determinados bienes (Heilbrun y Gray 2001, 241-243; Throsby 2001, 140). Este argumento, aunque controversial, ha sido invocado en una serie de sectores (educación, salud, previsión y mercado laboral), y en el ámbito cultural justificaría una intervención orientada a formar hábitos de participación a través de la educación artística y la exposición a los bienes culturales en la edad temprana (Champarnaud et al. 2008; Van der Ploeg 2006).

¹³ Ver Diniz y Machado (2011) para un análisis realizado en Brasil, y Aguado y Palma (2012) para evidencia de la realidad colombiana. Estos dos últimos estudios tienen mucha relevancia para Chile, dado que se trata de dos países similares al nuestro en términos de distribución de ingreso y oportunidades educacionales.

¹⁴ Un ejemplo son los esquemas de discriminación de precios que existen en museos y teatros, y que favorecen a determinados grupos objetivo (Frey y Meier 2006; Van der Ploeg 2006).

Bienes públicos

En tercer lugar, y ya en el terreno de las fallas de mercado en el sentido neoclásico del término, algunos autores argumentan que muchos bienes culturales tienen características de bien público.¹⁵ De ser esto cierto, la asignación privada de recursos para la producción de estos bienes sería subóptima dado el riesgo de *free riding*.¹⁶ Un ejemplo concreto de la suboptimalidad de provisión privada se da en el caso del patrimonio cultural tangible, en la forma de un elevado deterioro del mismo (Krebs y Schmidt-Hebbel 1999). Un criterio prudencial aconseja que el Estado intervenga, ya sea con apoyo financiero directo o por medio de la regulación, a fin de evitar pérdidas irreversibles, ya que el patrimonio cultural es una forma de capital no renovable por naturaleza (Throsby 2010).

También las nuevas tecnologías de información pueden causar un problema de bien público en el caso de la reproducción de contenidos (por ejemplo, la música digital). Son casos en que el costo marginal de reproducción tiende a cero. Si alguien escucha una canción en internet no reduce la posibilidad de que otros puedan escucharla y, si el costo es cero, estaríamos también en presencia de un bien no excluible. Aquí la respuesta tradicional ha sido la regulación en forma de protección de derechos de autor (o *copyright*).

En otros casos es difícil que aplique la definición de bien público puro. Throsby (1994) señala que en general aplica en mayor grado la idea de bien mixto. Por ejemplo, en el caso de un teatro que no está operando a plena capacidad el consumo no es rival pero hay exclusión.

¹⁵ Un bien público es aquél que cumple con dos condiciones: no rivalidad en el consumo (el hecho de que una persona consuma el bien no disminuye la cantidad disponible para ser consumida por otras personas) y no exclusión (es imposible o ineficiente utilizar el sistema de precios para racionar la demanda).

¹⁶ El *free rider* (polizón) es aquella persona que no concurre al financiamiento de un bien público, sabiendo que se beneficiará del mismo una vez que sea producido (dado que no habrá rivalidad con otros consumidores y que no puede ser excluido del acceso al mismo). Si un elevado número de personas exhibe este comportamiento “oportunista”, el financiamiento será muy bajo y por lo tanto también lo será la cantidad provista del bien (o el bien, en caso de ser indivisible, simplemente no será provisto). Este fenómeno explica por qué muchas veces el Estado financia algunos bienes públicos (por ejemplo, la defensa nacional) con cargo a impuestos generales.

Por su parte, el producto de las artes escénicas genera utilidad a las audiencias y un componente de bien público derivado del valor que representan las artes y la cultura para la sociedad. También se ha indicado que es muy probable que la mayoría de los bienes de patrimonio cultural sean bienes intermedios entre los casos de bienes privados y públicos (Krebs y Schmidt-Hebbel 1999).

Externalidades

Relacionado con el argumento de los bienes públicos es el de las externalidades positivas, que toman la forma de orgullo nacional, identidad, cohesión social, mayor producción nacional derivada de mejor educación y conocimiento científico (Ginsburgh 2001; Krebs y Schmidt-Hebbel 1999). Esto se relaciona con el argumento de los beneficios instrumentales, a través, por ejemplo, de beneficios educacionales y sociales, por medio de su contribución al refinamiento de los individuos y al desarrollo del pensamiento creador de una sociedad.¹⁷

El argumento de la identidad nacional ha sido generalmente esgrimido para justificar la existencia de cuotas de contenido nacional en la televisión abierta y para pedir un trato especial para la producción cultural en los tratados de libre comercio.¹⁸ Este argumento indica que las artes y otros bienes culturales definen aquellos elementos que caracterizan y distinguen la cultura de un determinado país y que esta identidad debe ser protegida, tal como el capital físico de una nación es protegido por la defensa nacional con cargo a recursos públicos. Este argumento es sin embargo controversial cuando se trata de justificar una política de apoyo al sector cultural, en la medida en que no hay una respuesta consensuada a las siguientes preguntas: ¿qué es realmente la identidad nacional?, ¿se trata de un concepto estático o cambiante?, ¿existe realmente una relación causal entre arte originario e identidad nacional?, ¿no es acaso el arte muchas veces un agente de disrupción, completamente contrario a aquél de la identidad nacional? Por último, ¿es el arte

¹⁷ Un ejemplo concreto de beneficios instrumentales es el que destacan Egaña et al. (2010): las ganancias cognitivas y no cognitivas que experimentan los niños como consecuencia de su participación en la Orquesta Infantil de Curanilahue.

¹⁸ El caso de la industria cinematográfica francesa, que dio origen al concepto de excepción cultural, es paradigmático en este sentido.

la mejor manera de estimular la identidad nacional? Se trata de preguntas complejas, que han sido abordadas en el marco de lo que se ha llamado el “carácter nacional” y el problema de la multiculturalidad.¹⁹

Beneficios privados no observados

Algunos bienes culturales generan una serie de beneficios que no están relacionados con el uso —o consumo— de los mismos pero que suelen ser muy significativos. En efecto, diversos estudios muestran que las personas suelen estar dispuestas a contribuir para mantener algunos bienes culturales en existencia, aun cuando ellas no sean usuarias (o consumidoras) de los mismos.²⁰ Este es el argumento de los valores de no uso, que aplica, por ejemplo, a las decisiones relacionadas con la conservación del patrimonio histórico y de determinadas artes visuales (pensemos en la colección de un museo) y escénicas (cuya práctica debe ser fomentada a fin de que se mantengan en el tiempo). Me refiero a este argumento de manera detallada en la sección 5.

Superstars versus variedad de oferta

Finalmente, un fenómeno muy presente en algunos bienes culturales es el de los *superstars*: el hecho de que la distribución de éxito (medido en términos económicos por las ganancias) es muy concentrada en pocos artistas o productos culturales, cuando no existe para eso una explicación satisfactoria basada en diferencias de talento o calidad (Rosen 1981; Adler 1985; Caves 2000). Esto sucede, por ejemplo, en la literatura (*best-sellers*), el cine y la música, y tiene consecuencias relevantes en términos de bienestar social, en vista de que amenaza la variedad de contenidos (algo que de acuerdo a muchos constituye un objetivo deseable en materia cultural). En algunos países, el Estado ha respondido a esto de diversas maneras. Un ejemplo de esta respuesta es la Ley de Precio Fijo en la industria editorial, uno de cuyos objetivos es garantizar variedad de contenidos en los canales de venta de libros a público (Appelman 2003; Van der Ploeg 2004). Las nuevas tecnologías han vuelto sin embargo menos necesaria esta intervención. Por ejemplo,

¹⁹ Ver O’Hagan (2009) y las referencias ahí citadas.

²⁰ Esto ha sido confirmado también por consultas públicas (referéndums) (Frey 2000).

la venta de libros *online* garantiza que una amplia serie de nichos de mercado sea atendida, pues los costos fijos de almacenamiento y distribución no dependen de la cantidad de títulos comercializados.²¹

Lo mismo ocurre en la televisión: la televisión analógica admite un número limitado de canales —una restricción tecnológica dada por el espectro radioeléctrico—, lo que, sumado al hecho de que la principal fuente de financiamiento es la publicidad, da como resultado que los contenidos ofrecidos por cada canal son similares y consistentes con las preferencias del televidente mediano (Motta y Polo 1997; Nilssen 2010). La respuesta pública a esto ha sido una combinación de leyes de cuotas de contenido y la existencia de canales estatales. En este caso la televisión digital (al no estar sujeta a las restricciones que impone el espectro radioeléctrico) y los nuevos medios (internet) pueden ayudar a tener una mayor variedad de contenidos sin necesidad de intervención pública.

La cultura como generador de actividad

Se argumenta frecuentemente que el sector cultural puede generar beneficios en otros sectores, en la forma de actividad económica y empleo. El turismo suele ser citado como ejemplo. Este argumento suele utilizarse para apoyar la entrega de recursos a instituciones culturales (por ejemplo, museos y teatros) y para defender la realización de eventos culturales (festivales y bienales de arte). Para demostrar estos beneficios generalmente se presentan cifras provenientes de las llamadas Cuentas Satélites de Cultura (CSC)²² y los resultados de estudios de impacto económico que, dentro de un marco de análisis keynesiano, intentan medir el aporte que la realización de un determinado evento o la existencia de una determinada institución cultural tendría en términos de algunas variables de interés (por ejemplo, actividad económica, empleo y recaudación tributaria) en una determinada área de influencia y el impacto que estos flujos tendrían, vía efectos multiplicadores, en la actividad económica general.

²¹ Peltier y Moreau (2012), en un interesante estudio sobre la variedad de contenidos en la industria editorial francesa, muestran que las ventas *online* han permitido enfrentar el fenómeno *superstar*, prevaleciendo el efecto opuesto, llamado *long tail*.

²² Las cuentas satélite son un instrumento complementario al sistema de cuentas nacionales, que presenta cifras de actividad más detalladas para un sector específico. Existen también en otros sectores como transporte y salud.

El problema con este argumento es que no considera el costo de oportunidad de los recursos; tal vez si invirtiéramos los recursos en otra iniciativa fuera del ámbito cultural podemos obtener un mejor resultado en términos de esas mismas variables. También suele abusarse del multiplicador (Seaman 1997; 2006) y de la utilización poco rigurosa de técnicas de estimación (Ginsburgh 2001). Independientemente de estas críticas técnicas, baste aquí decir que estos efectos intrasectores no representan una falla de mercado en la medida en que se transmiten a través del sistema de precios. Esto determina que los estudios de impacto que intentan medir inyección de recursos en un área geográfica determinada no debieran ser usados para justificar la intervención del Estado, a no ser que existan problemas de coordinación evidentes o que derechamente creamos que el rol del Estado es subsidiar el costo de proyectos privados.

Una advertencia

Es importante señalar que la existencia de fallas de mercado debe ser considerada una razón necesaria pero no suficiente para la intervención pública, pues también existen las llamadas fallas de Estado. En efecto, la teoría de la elección pública plantea una serie de aspectos que podrían dar lugar a decisiones públicas apartadas de las preferencias sociales: quienes toman decisiones de asignación de recursos públicos tienen sus propias preferencias (Mueller 2003), muchas veces no adoptan decisiones que rinden beneficios sociales en el largo plazo y suelen enfrentar presiones de grupos organizados.²³ En vista de esto, algunos indican que la idea básica de que las intervenciones del Estado sirven para superar las ineficientes asignaciones de recursos ocasionadas por las fallas de mercado es ingenua desde un punto de vista político.²⁴

²³ Frey (2000); Frey y Steiner (2010); Grampp (1989) y Lingle (1992).

²⁴ Una pregunta interesante, que, hasta donde este autor está informado, no ha sido abordada en profundidad, es el grado en que distintos instrumentos de intervención pública favorecen o limitan la presencia de fallas de Estado. Asimismo, no existen estudios rigurosos que evalúen la efectividad de los mismos instrumentos para corregir fallas de mercado, es decir, para acercarnos a la provisión y al consumo óptimo (en cantidad y composición) de bienes culturales (ver Frey 1999 y Van der Ploeg 2006 para menciones y análisis preliminares sobre este tema).

4. EL CÓMO DE LA INTERVENCIÓN PÚBLICA

Si bien los argumentos mencionados justificarían la asignación de recursos públicos, ellos no especifican la forma como éstos deberían ser asignados (Benavente y Price 2011). El arte y la cultura pueden ser apoyados de diferentes maneras: provisión pública (por ejemplo, museos públicos); apoyo fiscal directo en la forma de subsidios para artistas e instituciones, por ejemplo a través de fondos concursables; *vouchers* por el lado de la demanda;²⁵ apoyo fiscal indirecto en la forma de franquicias tributarias a donantes privados;²⁶ tratamiento impositivo diferenciado (principalmente para algunos bienes culturales y para organizaciones sin fines de lucro);²⁷ y regulación (por ejemplo, *copyright* o cuotas de contenido nacional en la televisión o el cine).²⁸ Por último, una política que incide en la formación de preferencias y, por lo tanto, en la demanda —o decisión

²⁵ Las experiencias con apoyo a la demanda han sido pocas y, con la excepción del programa Vale Cultura, implementado desde 2013 en Brasil, y del programa holandés CKV, que combina educación artística con el uso de *vouchers* en el sistema secundario, se han concentrado en pequeñas localidades y han sido de naturaleza experimental. Algunos señalan que una de las razones para la escasa aceptación de este tipo de esquemas es que su implementación es costosa (Peacock 1993). La escasa popularidad de los esquemas de apoyo a la demanda también podría ser consecuencia de la presión que ejercen grupos organizados para que se siga privilegiando el apoyo directo a la oferta (Grampp 1989). Price (2011) revisa la limitada evidencia que existe sobre el impacto de estas experiencias.

²⁶ Los beneficios tributarios constituyen un ejemplo de apoyo fiscal; éste adopta la forma no de un mayor gasto fiscal sino de menores ingresos por concepto de recaudación tributaria. Quienes defienden un esquema de este tipo argumentan que el costo fiscal sería más que compensado por un doble beneficio social: el sector privado se involucraría más directamente en el apoyo a la cultura y el total de recursos destinados al sector cultural aumentaría (Schuster 2006).

²⁷ En Chile se ha discutido por muchos años la posibilidad de rebajar o eliminar el IVA a los libros. Sin entrar en esa discusión, únicamente señalo aquí que no sólo no hay garantía de que la cantidad demandada de libros responda significativamente a una baja del precio de los libros sino que tampoco la hay de que el precio baje en respuesta a una rebaja del IVA, es decir, no hay claridad sobre la incidencia económica del impuesto. Esta última respuesta se denomina *pass-through* del impuesto y ha demostrado ser baja en otros mercados en los que hay competencia imperfecta, lo que claramente ocurre en el sector editorial chileno, dominado por pocas grandes editoriales.

²⁸ Para una interesante discusión sobre estos esquemas, ver O'Hagan (1996) y Throsby (2010).

de participación cultural de largo plazo— es el estímulo a la educación artística y la exposición a expresiones culturales en la edad temprana.²⁹

La elección entre distintas formas de apoyo tiene consecuencias obvias en términos del cumplimiento de los objetivos de política cultural. En efecto, a diferencia de lo que sucede en sectores en los que se produce un bien o servicio homogéneo, la oferta cultural suele ser muy variada. Esto tiene una consecuencia importante para este debate: distintos esquemas favorecerán distintos patrones de producción y consumo, los que tendrán un impacto también distinto en términos de bienestar social. Bajo un esquema de subsidios a la oferta, la distribución de la producción entre diversas formas de arte es determinada por las preferencias de quienes tienen la facultad de asignación de fondos: un comité de expertos, por ejemplo, en el caso de un esquema de apoyo fiscal directo, o los donantes privados, en el caso de un esquema de apoyo indirecto basado en franquicias tributarias. Por el contrario, en un esquema de subsidios a la demanda en la forma de *vouchers*, las preferencias de los consumidores determinarán esa distribución. Así, podrán existir diferencias entre distintos esquemas en lo que respecta no sólo a los precios y cantidades en términos agregados, sino también al conjunto de bienes transados en equilibrio.

Ésta es una fuente de división entre quienes favorecen uno y otro esquema. Por ejemplo, hay quienes señalan que el apoyo directo a la demanda es riesgoso, pues puede terminar favoreciendo las preferencias del votante —o consumidor— mediano, lo que en la literatura anglosajona se denomina *middle-of-the-road tastes*. Si esto ha de ser enfrentado, el Estado podría definir *ex ante* el conjunto de alternativas entre las cuales los ciudadanos pueden escoger. Sin embargo, ¿cuán restringido debe ser este conjunto? ¿Deben los museos, compañías de teatro y casas de ópera ser parte de este conjunto de “proveedores culturales”? ¿Sólo ellos? O, en el caso de la música, ¿podrían los *vouchers* ser usados para asistir a conciertos de música pop o sólo espectáculos de música sin-

²⁹ Moureau y Leroux (2006); Champarnaud et al. (2008); Haanstra et al. (2002); Zakaras y Lowell (2008); Lévy-Garboua y Montmarquette (2003); McCain (2003); Gray (1998); Boronovi y O’Hare (2004) y Ateca-Amestoy (2009).

fónica? Es fundamental dar una respuesta a estas preguntas en caso de optar —también— por este tipo de apoyo.³⁰

Si las preferencias de consumidores, burócratas y expertos fueran las mismas, no habría razón para preocuparse. Pero estas preferencias sin duda difieren; en una democracia representativa aquellos con poder de asignación de fondos públicos representan sólo indirectamente y de manera imperfecta —no proporcional— las preferencias de los ciudadanos. Así, no solamente existe una brecha a nivel de consumo, sino también a nivel de las decisiones de asignación.

La forma que adopta la intervención pública está muy relacionada con el modelo institucional que administra la política cultural en cada país. Por ejemplo, el modelo Arts Council (también llamado de Estado Patrocinador) es el que sirve de marco a la política cultural del Reino Unido y considera la delegación de las facultades de asignación de fondos públicos por parte del Estado en manos de un organismo autónomo, el que funciona en base a la opinión de expertos (*peer review*). Son estos expertos quienes deciden cuáles instituciones y artistas reciben apoyo público. Por su parte, según el modelo que sirve de marco para la política cultural de Estados Unidos, el Estado incentiva —por ejemplo con franquicias tributarias— el financiamiento privado de las artes y la conservación del patrimonio cultural.³¹ Por eso este modelo se ha denominado de Estado Facilitador. Finalmente, en el modelo de Estado Arquitecto, característico de Francia, no son los expertos ni los financistas privados sino el nivel político y la burocracia pública los que participan mayormente en las decisiones de asignación de fondos.³²

³⁰ La restricción de las actividades que pueden ser financiadas con cargo “parcial” a recursos públicos se da con la Ley de Donaciones Culturales. En efecto, en este caso, el Estado, a través del Comité Calificador de Donaciones Culturales, define previamente cuáles instituciones/proyectos artísticos y culturales pueden recibir aportes privados que a su vez puedan acogerse a los beneficios tributarios que contempla la mencionada ley.

³¹ Muchas veces se critica la política pública de Estados Unidos en materia cultural, señalando que tiene un presupuesto muy bajo. Esto es cierto sólo si se considera el aporte directo (en la forma, por ejemplo, de subsidios a artistas e instituciones culturales), pero si se considera el aporte fiscal indirecto (las franquicias tributarias suponen un sacrificio fiscal en términos de menor recaudación) esta opinión es claramente incorrecta.

³² No sólo importan los incentivos económicos para explicar las distintas formas institucionales y los instrumentos de política privilegiados en cada país.

En la práctica cada uno de estos países mezcla elementos de cada enfoque. Es decir, también en Francia y en el Reino Unido existen esquemas de incentivos tributarios para la donación privada, así como en Estados Unidos el Estado toma decisiones de asignación directa o confía en la opinión de expertos en el caso de algunos programas.

También Chile ha tenido, desde el retorno a la democracia, una institucionalidad híbrida, que mezcla elementos de estos tres enfoques: el Estado delega en expertos la asignación de fondos concursables (el Fondart es el ejemplo paradigmático), existe un conjunto de incentivos tributarios que estimulan el financiamiento privado de bienes culturales (la Ley de Donaciones Culturales) y el Estado toma decisiones de asignación autónomas en línea con el modelo francés (por ejemplo, a través del Programa de Centros Culturales, que favorece con la construcción de un centro cultural a las comunas que tienen una población superior a los 50 mil habitantes).

Las ventajas relativas de cada tipo de política deben ser evaluadas en función del grado de cumplimiento de los objetivos de la política cultural, los que en general incluyen la reducción de la brecha de acceso entre grupos socioeconómicos y la promoción de la excelencia artística, objetivo en general asociado con la promoción de la creatividad, la innovación y la variedad de contenidos.

Un aspecto central se refiere a cómo responde la creatividad artística a distintas formas de apoyo público. Por ejemplo, desde un punto de vista teórico, los subsidios y la protección del derecho de autor son equivalentes en el sentido de que ambos actúan como un incentivo a la producción artística al corregir la falla de mercado que se deriva de la naturaleza de bien público que tiene la creatividad. Sin embargo, la realidad es más compleja. En efecto, ambos instrumentos difieren en la forma como recompensan al autor o creador del contenido artístico: el *copyright* es una recompensa *ex post* cuyo monto es incierto y depende de la aceptación que el bien cultural tenga en un sistema de mercado, mientras que los subsidios son estímulos que se entregan *ex ante* y cuyo

Esto guarda también una estrecha relación con aspectos culturales e históricos de cada nación. Por ejemplo, en Estados Unidos los privados participan mucho en el financiamiento del sector cultural, a diferencia de lo que ocurre en Europa, donde el financiamiento es mayormente estatal. Es esperable que, *ceteris paribus*, un factor explicativo relevante de estas diferencias sea la cultura filantrópica que existe en aquel país (ver Sorman 2013).

monto es cierto. Esta diferencia tendría una implicancia en términos del estímulo a la creatividad. Al mismo tiempo, Frey (1999) ha enfatizado la idea de que para los artistas son más importantes las motivaciones intrínsecas (no pecuniarias) que las extrínsecas (pecuniarias). Si esto es así, tanto el *copyright* como los subsidios serían importantes en la medida en que contemplen algún tipo de motivación intrínseca.³³ De lo contrario, recompensas en forma de premios, es decir, de reconocimientos públicos, pueden ser más efectivos.³⁴

Diferencias similares pueden encontrarse al comparar el apoyo directo a la oferta, el apoyo fiscal indirecto y aquél focalizado en la demanda. Por ejemplo, no es claro que las instituciones culturales que reciben apoyo fiscal directo sean más innovadoras o menos convencionales (O'Hagan y Neligan 2005). Asimismo, como ya fue señalado, distintos esquemas de apoyo favorecen la expresión de preferencias de distintos grupos: en un esquema de apoyo fiscal indirecto son los donantes privados los que determinarán los patrones de producción cultural, mientras que en un esquema de apoyo fiscal directo que confía en el juicio de expertos la asignación de recursos será consistente con las preferencias de esos expertos.

5. ¿SE PUEDE MEDIR EL VALOR ECONÓMICO DE LA CULTURA?

Siguiendo a Throsby (2010) y Klamer (2003), sería pretencioso intentar dar, desde la economía, una definición cabal para el concepto de valor en el ámbito de la cultura. Hay fuentes de valor cultural, relacionadas, por ejemplo, con lo estético, institucional y espiritual; con el valor de la cultura como rasgo distintivo de una comunidad y con aquel valor de la cultura como experiencia colectiva. Eso, sin embargo, dejémoslo a otras disciplinas: los historiadores del arte, filósofos, estetas y antropólogos, entre otros, son los llamados a pronunciarse sobre eso.

³³ En el caso del subsidio, este componente estaría presente si los fondos se entregan luego de una evaluación de pares (*peer review*) y, en el caso del *copyright*, por los derechos morales (derecho a atribución e integridad de la obra).

³⁴ También existe una diferencia evidente entre ambos instrumentos desde el punto de vista de las finanzas públicas: el costo asociado al pago de derechos de autor recae en el usuario (consumidor), mientras que aquél asociado a los subsidios (directos o indirectos) es asumido por la población por vía tributaria.

Aquí me pronunciaré sobre la posibilidad de atribuir un valor económico a los bienes culturales.

Es importante señalar que el valor económico de los bienes culturales no es lo mismo que el valor de la actividad económica que se genera en torno a esos bienes. Podríamos denominar a esta última medida de valor simplemente valor comercial o de mercado. Esto es lo que miden los denominados métodos de impacto económico basados en información de mercado y en el llamado “multiplicador del gasto” (flujos de ingresos y generación de empleo) y las llamadas cuentas satélites de cultura. Pero estos métodos dejan mucho que desear, ya que algunas características de los bienes culturales, que sí son relevantes desde el punto de vista individual y social, no se valoran a través del mercado (Snowball 2008).

Por ejemplo, un templo histórico puede tener un valor comercial como activo real, pero puede tener un valor económico distinto representado por la disposición de las personas a pagar por su conservación (Seaman 2006). Además puede tener un valor cultural de otra magnitud, el que hace referencia a su calidad estética, a su importancia simbólica o histórica y a su influencia en el desarrollo de los estilos arquitectónicos (Throsby 2001). Este ejemplo ilustra los tres conceptos de valor: comercial (de mercado), económico (en un sentido amplio) y cultural.³⁵

Para ilustrar el concepto de valor económico en un sentido amplio podemos recurrir a la idea de “valor económico total” (TEV, por sus siglas en inglés), originalmente planteada por Pearce y Turner (1990) en la literatura sobre economía ambiental y que hace referencia a la expresión monetaria del aumento —o disminución— de bienestar que una determinada población deriva de la mayor —o menor— provisión de un determinado bien o servicio. En el ámbito cultural se puede recurrir a este concepto tomando en cuenta los componentes del valor que una determinada persona puede atribuir a un determinado bien o servicio. Siguiendo a Throsby (2010), ilustraremos la aplicación de este concepto

³⁵ Así, el valor económico (en el sentido amplio, como indicativo de un aporte al bienestar social) y el de mercado (o comercial), aunque distintos, comparten una naturaleza común, que permite que ambos sean cuantificados (ya veremos cómo en el caso del valor económico). La naturaleza del valor cultural, en cambio, es distinta, y hace de él un concepto no aprehensible desde el punto de vista económico.

al ámbito de los bienes culturales distinguiendo entre el valor de uso, los valores de no uso y el llamado valor de opción.

El valor de uso corresponde a la expresión monetaria de la utilidad —o bienestar— derivada del uso —o consumo— de un determinado bien o servicio cultural. El valor de no uso se compone de tres elementos: valor de existencia, valor de altruismo y valor de herencia —o legado—, los cuales hacen referencia al bienestar que deriva del hecho de saber que un determinado bien existe y que está disponible para los demás, incluidas las generaciones futuras. Este último componente —valor de herencia o legado— aplica directamente a las decisiones relacionadas con la conservación del patrimonio histórico así como de determinadas artes visuales (pensemos en la colección de un museo) y escénicas (cuya práctica debe ser fomentada a fin de que se mantengan en el tiempo) (O'Hagan 2009; Frey 2000). También existe el llamado valor de opción, el que indica que las personas pueden estar dispuestas a pagar por mantener algunos bienes en existencia y retener así una opción de consumo, para ser ejercida por ellas en el futuro (Throsby 2010).

Los precios son un buen indicador de cambio de bienestar sólo en determinadas condiciones, las que se cumplen en una serie de sectores en los que operan mercados bien definidos, pero no lo son —o simplemente no existen— en otros ámbitos: el sector cultural y el medioambiental son ejemplos típicos.³⁶ En estos casos se utilizan los métodos basados en preferencias declaradas, como el método de valoración contingente (MVC) y el de *choice modelling*.³⁷

El MVC se basa en la aplicación de encuestas directas a una muestra aleatoria de la población, que incluye tanto a usuarios de los bienes como a quienes se definen como no consumidores de los mismos. Su objetivo es determinar el valor que los individuos les atribuyen a estos bienes, valor que se denomina “disposición a pagar” (DAP).³⁸ De esta manera, la DAP “declarada” refleja todos los valores de uso y no uso

³⁶ Puesto que no se transan en mercado alguno, muchos bienes culturales no tienen lo que se denomina un precio o valor económico explícito (Krebs y Schmidt-Hebbel 1999).

³⁷ En este trabajo presento el primero de estos métodos. Para una referencia al método de *choice modelling*, ver Mourato y Mazzanti (2002).

³⁸ En la literatura en inglés se hace referencia a WTP (*willingness to pay*).

que obtiene una determinada población (Seaman 2006; Cuccia 2003; Frey 2004).

Dichas encuestas contienen una definición del bien a valorar y una serie de preguntas de valoración, las cuales pueden ser abiertas (la persona señala cualquier valor para su DAP), complementadas con tarjeta de pago (puede elegir entre ciertos valores) o escalas de pago (aumentos o disminuciones de valor según lo declarado), y dicotómicas (formato según el cual se pide a los encuestados que señalen si están o no dispuestos a pagar un determinado valor) (Noonan 2003).

La mayoría de los estudios en esta área indica que tanto usuarios como no usuarios declaran una alta disposición a pagar por mantener bienes y servicios culturales disponibles y bien conservados, y, lo que es más interesante, los valores de no uso son también sumamente relevantes y en ocasiones los más importantes (Noonan 2003; Bille-Hansen 1997; Snowball 2008)³⁹. También se observa que la DAP aumenta con el ingreso y la educación, resultado consistente con la teoría económica (Snowball 2008).

Aunque el sentido común podría indicar lo contrario, la DAP por un aumento marginal en el consumo de un bien y la disposición a aceptar (DAA)⁴⁰ una compensación por una disminución marginal en el consumo de un bien no son iguales. De hecho, la DAA suele ser significativamente mayor que la DAP. Esto ha sido explicado por diversos experimentos en economía del comportamiento y en psicología, los que muestran que las personas sienten más las pérdidas que las ganancias, aunque éstas sean equivalentes, fenómeno conocido como efecto dotación (*endowment effect*)⁴¹.

Arrow et al. (1993) concluyen que el método de valoración contingente puede entregar información útil y confiable sobre el valor social

³⁹ Por definición, los no usuarios pueden atribuir sólo valores de no uso a un determinado bien. Los usuarios, en cambio, le atribuyen un valor de uso (de lo contrario no serían usuarios) y también de no uso. Por ejemplo, yo puedo no asistir a los museos (ser un no usuario), pero valorar de todos modos que existan y que estén disponibles para otros, por su aporte educacional, por ejemplo (es decir, les atribuyo un valor aunque no asisto a ellos). Pero yo podría, en cambio, asistir a los museos y derivar un bienestar de ese hecho (valor de uso) y también del hecho de saber que existen y que serán mantenidos para las generaciones futuras (valor de no uso).

⁴⁰ En inglés WTA (*willingness to accept*).

⁴¹ Kahneman et al. (1990) y Epstein (2003).

de bienes para los que no existen mercados bien definidos, siempre y cuando se siga una serie de recomendaciones, entre las que se incluyen: utilizar métodos de muestreo probabilísticos, realizar encuestas presenciales, recordar a los entrevistados la existencia de bienes sustitutos y su restricción presupuestaria, y preguntar por la DAP y no por la DAA (dado el mencionado efecto dotación). Sólo de esta manera, argumentan estos autores, se puede hacer frente a los sesgos propios del método, que entre otros consideran: i) problemas de información; ii) el denominado “sesgo de anclaje” (*anchor bias*) entre la disposición a pagar *a priori* y el valor de referencia suministrado en el cuestionario; iii) respuestas protesta, es decir, el hecho de que muchos entrevistados declaran una DAP nula no porque no valoren el bien, sino porque están en desacuerdo con la idea de que sean ellos directamente quienes deban financiarlo (en ejercicios empíricos, este problema ha mostrado ser especialmente prevalente); iv) comportamiento estratégico (oportunista), esto es, el hecho de que los entrevistados pueden decidir declarar una DAP mayor a la real de manera tal de aumentar las probabilidades de que el bien sea provisto;⁴² y, relacionado con el anterior, v) el sesgo asociado al carácter hipotético del ejercicio, es decir, el hecho de que al no tratarse de un ejercicio real —nadie tiene que “meterse la mano al bolsillo”— la DAP declarada puede no ser consistente con la DAP real.⁴³

Finalmente, este método no logra dar cuenta de un aspecto fundamental de las experiencias culturales que podría incidir significativamente en su valor económico. En efecto, tal como indiqué en la sección 1, un rasgo clave de la cultura es que ésta muchas veces tiene un valor como experiencia colectiva. Esto plantea un desafío para éste y otros métodos basados en preferencias declaradas, en la medida en que la DAP podría depender del conocimiento que tengan los entrevistados sobre la participación del resto de la población (estaríamos en presencia de un efecto de red; la demanda individual sería una función de la demanda agregada).

Aunque estas limitaciones han sido ampliamente reconocidas, también es cierto que los avances metodológicos de los últimos veinticinco

⁴² Throsby (1984).

⁴³ Para mayor detalle sobre las limitaciones de este método, ver Throsby (2003), Seaman (2006), Epstein (2003) y Snowball (2008).

años han permitido mitigarlas significativamente. En el caso del sesgo hipotético, por ejemplo, la llamada “pregunta de certidumbre” y la técnica denominada “cheap talk” han mostrado ser efectivas (para más detalles, ver Bakhshi et al. 2015 y las referencias ahí citadas).

En el sector cultural este método ha sido muy aplicado a nivel mundial.⁴⁴ En Latinoamérica su aplicación ha sido menor.⁴⁵ Sin embargo, la gran mayoría de las veces ha sido implementado no por encargo del sector cultural o de autoridades públicas, sino por motivos estrictamente académicos (Noonan 2003). Esto tiene una explicación: el MVC, adecuadamente implementado, suele tener un costo muy alto, por lo que no puede usarse con frecuencia para tomar decisiones de política pública (Seaman 2006). Así, por ejemplo, no se justifica incurrir en el costo que supone hacer un estudio basado en el MVC para tomar decisiones menores de asignación de recursos (agregar una nueva obra a una colección de un museo de una pequeña localidad o restaurar una casona patrimonial). Aquellos países que han decidido darle una voz a la población incluso cuando se trata de esas decisiones han recurrido a los referéndums (es el caso, por ejemplo, de algunos cantones en Suiza; ver Frey 2000), pero en la mayoría de los países en estos casos o bien se toma la decisión a nivel político o bien se confía en la opinión de expertos. Otras veces se recurre a métodos alternativos que son menos costosos que el MVC, aunque también menos precisos, pues sólo pueden medir el valor de uso. Dos de ellos, aplicados con mucha frecuencia en el ámbito del patrimonio natural y cultural tangible, son los métodos de precios hedónicos (HPM, por sus siglas en inglés) y el de costo de viaje (TCM, por sus siglas en inglés).⁴⁶

⁴⁴ Noonan (2003) presenta una excelente revisión de las evaluaciones realizadas con este método a nivel internacional en el ámbito cultural, deportivo y medioambiental. Ver también el número especial sobre este tema que publicó *The Journal of Cultural Economics* (Special Issue, volume 27, n.º 3/4, November 2003).

⁴⁵ Beltrán y Rojas (1996) aplican el método en el caso de tres sitios arqueológicos y siete ciudades mexicanas. Roche (1998) lo aplica para estimar el valor económico del teatro Colón en Buenos Aires. Mourato et al. (2004) realizan un ejercicio similar en Machu Picchu con el fin de estimar el efecto de distintos esquemas tarifarios en el acceso y bienestar social. Báez y Herrero-Prieto (2011) aplican esta metodología a un caso de restauración del patrimonio cultural urbano en Valdivia, y Price et al. (2016) aplican el MVC a la red de bibliotecas públicas de Chile. En la próxima sección presento los resultados de este último trabajo.

⁴⁶ Ver Rypkema (1994) y Rypkema y Cheong (2011).

6. APLICACIÓN DEL MVC A LA RED DE BIBLIOTECAS PÚBLICAS DE CHILE

El Sistema Nacional de Bibliotecas Públicas de Chile (SNBP) representa un típico caso de bien cultural con características de bien cuasi público, lo que plantea un problema de gestión pública interesante: tenemos medidas claras del costo en el que incurre el país para su adecuada conservación, pero no tenemos claridad sobre el beneficio que genera a la sociedad en su conjunto. En Price et al. (2016) utilizamos el método de valoración contingente para entregar información sobre este beneficio y sobre la relación entre ese valor social y las características socioeconómicas de quienes asisten a esas bibliotecas. Esta información puede, además, mejorar la satisfacción de quienes trabajan en la biblioteca al conocer el valor de su trabajo para la comunidad; las relaciones con gobiernos locales, donantes, fundaciones y contribuyentes; y el entendimiento sobre el retorno de la inversión pública en esta área, de manera tal de apoyar solicitudes presupuestarias (Holt y Elliott 2003).

Los autores analizamos los determinantes de la decisión de participación y la disposición a pagar por mantener los servicios de esta red. Para ello, aplicamos una encuesta presencial con representatividad nacional a una muestra de usuarios y a otra de residentes,⁴⁷ y para la pregunta de valoración utilizamos un formato dicotómico de doble acotación (Hanneman 1991). Luego estimamos la disposición a pagar controlando por nivel de ingreso y grado de seguridad en la respuesta.

Cinco son los principales resultados de este trabajo:

i) tanto usuarios como no usuarios están dispuestos a realizar una contribución monetaria (que en términos estadísticos y económicos es significativa) para mantener la red de bibliotecas en Chile;

ii) el valor medio que están dispuestos a contribuir los usuarios es menor al de los residentes;

iii) esta diferencia se reduce cuando se imputa un mismo nivel de ingreso a ambos grupos, resultado consistente con la teoría económica. Vale decir, dado que el grupo de residentes tiene un mayor ingreso

⁴⁷ Se entiende por usuarios el conjunto de personas entrevistadas en bibliotecas. Los residentes son aquellas personas entrevistadas en lugares distintos a las bibliotecas (por ejemplo, en la plaza de armas de la respectiva ciudad) y que podrían o no ser usuarios.

promedio que el de usuarios, es posible que la brecha se deba en parte a eso, por lo que al imputar un mismo nivel de ingreso a ambos grupos estamos en parte corrigiendo por ese efecto;

iv) el valor medio que están dispuestos a contribuir ambos grupos es menor cuando sólo consideramos a aquellos entrevistados que, además de declarar que están dispuestos a contribuir, tienen un nivel de certeza medio o medio alto respecto a esa disposición, lo cual es esperable que ocurra (en otras palabras, *ceteris paribus*, habría menos certeza respecto a la capacidad de contribuir montos más altos); y

v) entre quienes no están dispuestos a realizar un aporte monetario, hay muchas personas que tendrían disposición a contribuir con trabajo voluntario para gestionar las bibliotecas locales, resultado interesante desde el punto de vista de la posibilidad de reducir los costos de provisión de este servicio y de la apropiabilidad, por parte de la comunidad local, de estos espacios.

El resultado ii (la brecha de valoración entre residentes y usuarios) llama la atención y es un objeto de análisis interesante para futuras investigaciones, que podrían conectar la importancia de los servicios que entregan las bibliotecas con patrones de desigualdad socioeconómica y de oportunidades. En efecto, una hipótesis explicativa de esta brecha es que los usuarios entrevistados en bibliotecas son, en términos socioeconómicos y en su necesidad por los servicios de las bibliotecas, distintos tanto de los residentes no usuarios como de los residentes usuarios (si es que estos últimos ocupan los servicios de las bibliotecas con menos frecuencia). Es decir, si aun controlando por nivel de ingreso (resultado iii) se mantiene una diferencia a favor de los residentes, podría ser porque ambos grupos son distintos. Los usuarios entrevistados en bibliotecas tendrían más necesidad por los servicios de la biblioteca (pues no acceden a otros servicios que podrían considerarse sustitutos, incluyendo el acceso a la educación y el conocimiento), mientras que los que no van tanto (residentes usuarios) y quienes no van en absoluto (residentes no usuarios) tienen mayor ingreso promedio y estarían dispuestos a contribuir pues valoran el hecho de que los menos favorecidos tengan acceso. Esto estaría revelando una preferencia por menor desigualdad de oportunidades.

Se trata, repito, sólo de una hipótesis que requiere mayor investigación, pero sería interesante explorarla y extenderla al análisis de otros bienes culturales, con las siguientes preguntas de investigación

como guía: ¿pueden algunos servicios y bienes culturales contribuir a reducir la desigualdad de oportunidades de acceso a la educación, el conocimiento y la recreación?; ¿tienen los no usuarios una mayor DAP no sólo por su mayor nivel de ingreso, sino también porque asignan a estos bienes y servicios valores de no uso, incluyendo una preocupación por la situación de grupos menos aventajados?; ¿qué parte de la DAP corresponde a un valor de uso y, sobre todo, cómo se descompone el valor de no uso entre distintos componentes?; ¿están interesados los ciudadanos en el uso actual o futuro que puedan hacer de estos servicios?; ¿están interesados en que otros ciudadanos puedan beneficiarse también?; ¿están interesados en que estos servicios se mantengan para las generaciones futuras? Si todas estas motivaciones explican la DAP, ¿cuál de ellas es más relevante? Se trata de preguntas complejas, que no han sido aún abordadas en la literatura de economía cultural, ni sustantivamente en la literatura económica en general cuando se intenta estimar cuantitativamente las motivaciones que tienen los ciudadanos para contribuir a la provisión de bienes de interés público.⁴⁸

También sería interesante extender esta investigación para analizar los posibles efectos de red (*network effects*), los que están presentes en aquellos casos en que los bienes son más valorados por cada individuo cuando la población total que los usa —o consume— es mayor. Esta línea de investigación es particularmente importante para las bibliotecas públicas —cuya función incluye servir como centros comunitarios—, pero también en otros bienes culturales en los cuales la experiencia colectiva es relevante (por ejemplo, parques nacionales y museos).

7. CONCLUSIONES

En este artículo me he referido a los argumentos que entrega la teoría económica para justificar la intervención del sector público en favor del sector cultural. Estos argumentos se basan en general en la econo-

⁴⁸ Hay en el estudio algunas preguntas que apuntan a tener una primera idea respecto a la importancia que asignan los encuestados a distintas motivaciones. Por ejemplo: ¿debiera la recaudación adicional destinarse a mejorar los servicios de las bibliotecas existentes o a extender la red a nuevas comunas? La respuesta mayoritaria apunta a una preocupación por extender la red a más personas, aunque se trata sólo de evidencia cualitativa y en ningún caso rigurosa.

mía del bienestar clásica. Hay bastante consenso respecto a la existencia de fallas de mercado en este sector, principalmente en la forma de bienes públicos, externalidades y beneficios privados no revelados (valores de no uso). Estos argumentos, sumados a otros relacionados con la equidad de acceso y la existencia de bienes meritorios, tienen implicancias evidentes para políticas de conservación patrimonial en un sentido amplio; programas de fomento de las artes escénicas y visuales; inversión en bibliotecas, museos y archivos; conservación de edificios de interés histórico y parques nacionales; e incluso la planificación urbana.

Sin embargo, la existencia de fallas de mercado debe ser considerada una razón necesaria pero no suficiente para la intervención pública, pues ésta no está libre de fallas que podrían dar lugar a decisiones públicas apartadas de las preferencias sociales: quienes toman decisiones de asignación de recursos públicos también tienen incentivos privados, pueden no considerar decisiones que rinden beneficios sociales en el largo plazo y ser víctimas de presiones de grupos organizados. Esto es especialmente cierto en el caso de las políticas públicas en cultura.

También me he referido a la forma que la intervención pública en este sector podría adoptar. Esto es muy relevante pues la forma que adopte el apoyo público determinará el impacto de la intervención en una serie de dimensiones, algunas directamente relacionadas con los objetivos de la política cultural buscada. El efecto que distintas intervenciones tienen sobre la creatividad artística y los patrones de producción, así como sobre la participación cultural son aspectos de primera importancia.

Respecto al valor económico de los bienes culturales, en este artículo se ha hecho referencia a conceptos de valor que destacan los efectos de las actividades y bienes culturales relacionados con el aumento del bienestar que no es recogido por indicadores de mercado. Las medidas de actividad económica (producción, empleo, exportaciones e inversiones) y los estudios de impacto basados en el multiplicador del gasto pueden ser contraproducentes para la cultura. Algunos dirán que esto parece una paradoja: quienes trabajan en el sector cultural arguyen en base a análisis económicos y los economistas no. Esta paradoja se resuelve señalando que los economistas están preocupados de la pregunta sobre el valor, no sobre el precio. En otras palabras, el valor económico de algo no es lo mismo que el valor de la actividad económica

que ese algo genera; una definición adecuada de valor económico es “la expresión monetaria de un cambio de bienestar”. Dicho cambio de bienestar estaría asociado a los llamados valores de uso y a los valores de no uso, sin contar las externalidades asociadas a la producción de estos bienes.

En este trabajo se ha presentado una metodología ampliamente utilizada para estimar el valor económico definido en estos términos, explicando sus limitaciones e ilustrando su implementación para estimar algunos componentes del valor social de una institución cultural chilena, como es la red de bibliotecas públicas de Chile, ejercicio que entrega evidencia interesante aunque, también, deja abiertas muchas preguntas.

REFERENCIAS

- Adler, Moshe. 1985. “Stardom and Talent”. *American Economic Review* 75 (1): 208-212.
- Aguado, Luis Fernando & Luis Palma. 2012. “Determinants of Performing Arts Participation in Colombia”. Presentado en la 17ª Conferencia Internacional de la Asociación Internacional de Economía Cultural, en Kyoto (Japón).
- Appelman, Marja. 2003. “Fixed Book Price”. En *A Handbook of Cultural Economics*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Arrow, Kenneth, Robert Solow, Paul Portney, Edward Leamer, Roy Radner & Howard Schuman. 1993. “Report of The NOAA Panel on Contingent Valuation”. *Federal Register* 58 (10): 4.601-4.614.
- Ateca-Amestoy, Victoria. 2009. “El capital humano como determinante del consumo cultural”. *Estudios de Economía Aplicada* 27 (1): 87-110.
- Báez, Andrea & Luis César Herrero-Prieto. 2011. “Using Contingent Valuation And Cost-Benefit Analysis to Design a Policy for Restoring Cultural Heritage”. *Journal of Cultural Heritage* 13 (3): 235-245.
- Bakhshi, Hasan, Daniel Fujiwara, Ricky Lawton, Susana Mourato & Paul Dolan. 2015. *Measuring Economic Value in Cultural Institutions*. London: Arts and Humanities Research Council.
- Baumol, William & William Bowen. 1966. *Performing Arts: The Economic Dilemma. A Study of Problems Common to Theater, Opera, Music and Dance*. New York: Twentieth Century Found.
- Becker, Gary & George Stigler. 1977. “De gustibus non est disputandum”. *The American Economic Review* 67: 76-90.
- Becker, Gary & Kevin Murphy. 1988. “A Theory of Rational Addiction”. *The Journal of Political Economy* 96 (4): 675-700.

- Beltrán, Ernesto & Mariano Rojas. 1996. "Diversified Funding Methods in Mexican Archeology". *Annals of Tourism Research* 23 (2): 463-478.
- Benavente, José Miguel & Juan José Price. 2011. "Apoyo público a las artes y la cultura: Una mirada desde la economía". En *Cultura: oportunidad de desarrollo*, editado por Magdalena Aninat. Santiago: Consejo Nacional de la Cultura y las Artes (CNCA).
- . 2012. "Una mirada económica de las industrias culturales y creativas". Trabajo presentado en la Conferencia Anual del CNCA. Valdivia.
- Bille-Hansen, Trine. 1997. "The Willingness-to-Pay for the Royal Theatre in Copenhagen as a Public Good". *Journal of Cultural Economics* 21: 1-28.
- . 2012. "Creative Labor: Who Are They? What Do They Do? Where Do They Work? A Discussion Based on a Quantitative Study from Denmark". En *Careers in the Creative Industries*, editado por Christopher Mathieu. London: Routledge.
- Blaug, Mark. 2001. "Where Are We Now on Cultural Economics?". *Journal of Economic Surveys* 15: 123-144.
- Borgonovi, Francesca & Michael O'Hare. 2004. "The Impact of the National Endowment for the Arts in The United States: Institutional and Sectoral Effects on Private Funding". *Journal of Cultural Economics* 28 (1): 21-36.
- Bruni, Luigino & Luca Stanca. 2008. "Watching Alone: Relational Goods, Television and Happiness". *Journal of Economic Behavior & Organization* 65 (3): 506-528.
- Caves, Richard. 2000. *Creative Industries. Contracts between Art and Commerce*. Cambridge: Harvard University Press.
- Champarnaud, Luc, Victor Ginsburgh & Philippe Michel. 2008. "Can Public Arts Education Replace Arts Subsidization?". *Journal of Cultural Economics* 32 (2): 109-126.
- Charlin, Ventura & Arturo Cifuentes. 2014. "An Investor-Oriented Metric for the Art Market". *The Journal of Alternative Investments* 17 (1): 87-101.
- Cowen, Tyler. 1996. "Why I Do Not Believe in the Cost Disease". *Journal of Cultural Economics* 20: 207-214.
- Cuccia, Tiziana. 2003. "Contingent Valuation". En *A Handbook of Cultural Economics*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Diniz, Sibelle & Ana Machado. 2011. "Analysis of the Consumption of Artistic-Cultural Goods and Services in Brazil". *Journal of Cultural Economics* 35 (1): 1-18.
- Edwards, Sebastián. 2004. "The Economics of Latin American Art: Creativity Patterns and Rates of Return". NBER Working Paper 10302. National Bureau of Economic Research.
- Egaña, Pablo, Dante Contreras & Juan Pablo Valenzuela. 2010. "Efectos de las actividades artísticas en el desarrollo de habilidades cognitivas y no cognitivas en estudiantes vulnerables: El caso de la orquesta de Curanilahue". Serie *Documentos de Trabajo* 325. Departamento de Economía, Universidad de Chile.

- ENPCC. 2012. Encuesta Nacional de Participación y Consumo Cultural. Consejo Nacional de la Cultura y las Artes. Valparaíso.
- Epstein, Richard A. 2003. "The Regrettable Necessity of Contingent Valuation". *Journal of Cultural Economics* 27: 259-274.
- Feld, Alan, Michael O'Hare, & Mark Schuster. 1983. *Patrons Despite Themselves: Taxpayers and Arts Policy*. New York: New York University Press.
- Frey, Bruno. 1999. "State Support and Creativity in the Arts: Some New Considerations". *Journal of Cultural Economics* 23: 71-85.
- . 2000. *Arts and Economics: Analysis and Cultural Policy*. Heidelberg-New York: Springer-Verlag.
- . 2004. "¿Cuáles son los valores que deberían tenerse en cuenta en la cultura? La tensión entre los efectos económicos y los valores culturales". *Revista Asturiana de Economía* 29: 7-16.
- Frey, Bruno & Stephan Meier. 2006. "The Economics of Museums". En *Handbook of the Economics of Art and Culture*, editado por David Throsby & Victor Ginsburgh. Amsterdam: North-Holland.
- Frey, Bruno & Lasse Steiner. 2010. "World Heritage List: Does It Make Sense?". *Working Paper Series* 2010-11. Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA).
- Fullerton, Don. 1991. "On Justification for Public Support of the Arts". *Journal of Cultural Economics* 15 (2): 67-82.
- Ginsburgh, Victor. 2001. "Economics of Art and Culture". En *International Encyclopedia of the Social and Behavioural Sciences*, editado por N. Smelser & P. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Goodwin, Craufurd. 2006. "Art and Culture in the History of Economic Thought". En *Handbook of the Economics of Art and Culture*, editado por David Throsby & Victor Ginsburgh. Amsterdam: North-Holland.
- Grampp, William. 1989. "Rent-Seeking in Arts Policy". *Public Choice* 60: 113-121.
- Gray, Charles. 1998. "Hope for the Future? Early Exposure to the Arts and Adult Visits to Art Museums". *Journal of Cultural Economics* 22: 87-98.
- Haanstra, Folkert, Ineke Nagel & Harry Ganzeboom. 2002. "A Preliminary Assessment of a New Arts Education Program in Dutch Secondary Schools". *The International Journal of Art & Design Education* 21 (2): 164-172.
- Hanneman, W., J. Loomis & B. Kaninnen. 1991. *Statistical efficiency of double-bounded dichotomous choice contingent valuation*. *American Journal of Agricultural Economics* 73: 1255-1263.
- Hardin, Garret. 1968. "The Tragedy of Commons". *Science* 162: 1.243-1.248.
- Heilbrun, James. 2003. "Baumol's Cost Disease". En *A Handbook of Cultural Economics*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Heilbrun, James & Charles Gray. 2001. *The Economics of Art and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holt, Glen & Donald Elliott. 2003. "Measuring Outcomes: Applying Cost-Benefit Analysis to Middle-Sized and Smaller Public Libraries". *Library Trends* 51 (3): 424-440.

- Iglesias, Emma, José Atilano Pena & José Manuel Sánchez. 2013. "Bienestar subjetivo, renta y bienes relacionales. Los determinantes de la felicidad en España". *Revista Internacional de Sociología* 71 (3): 567-592.
- Kahneman, Daniel, Jack Knetsch & Richard Thaler. 1990. "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem". *Journal of Political Economy* 98 (6): 1.325-1.348.
- Klamer, Arjo. 2003. "Value of Culture". En *A Handbook of Cultural Economics*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Krebs, Magdalena & Klaus Schmidt-Hebbel. 1999. "Patrimonio cultural: aspectos económicos y políticas de protección". *Perspectivas en Política, Economía y Gestión* 2 (2): 207-245.
- Lazzaro, Elisabetta & Carlofilippo Frateschi. 2015. "Couples' Arts Participation: Assessing Individual and Joint Time Use". *Journal of Cultural Economics* 39: 1-23.
- Lévy-Garboua, Louis & Claude Montmarquette. 2003. "The Demand for the Arts". En *A Handbook of Cultural Economics*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Lingle, Christopher. 1992. "Public Choice and Public Funding of the Arts". En *Cultural Economics*, editado por Ruth Towse & A. Khakee. Berlin: Springer-Verlag.
- McCain, Roger. 2003. "Taste Formation". En *A Handbook of Cultural Economics*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Motta, Massimo & Michele Polo. 1997. "Concentration and Public Policies in the Broadcasting Industry". *Economic Policy* 25 (12): 293-334.
- Mourato, Susana & Massimiliano Mazzanti. 2002. "Economic Valuation of Cultural Heritage: Evidence and Prospects". En *Assessing the Values of Cultural Heritage*, editado por M. De la Torre. Los Angeles: Getty Conservation Institute.
- Mourato, Susana, Ece Ozdemiroglu, Tannis Hett & Giles Atkinson. 2004. "Pricing Cultural Heritage: A New Approach to Managing Ancient Resources". *World Economics* (september).
- Moureau, Nathalie & Jean Yves Leroux. 2006. "Cultural Education at School and Theatre Attendance: An Evaluation of a French Theatre Workshop". Vienna's International Conference on Cultural Economics.
- Mueller, Dennis. 2003. *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Netzer, D. 1978. *Subsidized muse: public support for the arts in the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nilssen, Tore. 2010. "The Television Industry as a Market of Attention". *Nordicom Review* 31 (1): 115-123.
- Noonan, Douglas. 2003. "Contingent Valuation of Cultural Resources: A Meta-Analytic Review of the Literature". *Journal of Cultural Economics* 27: 159-176.
- O'Hagan, John. 1996. "Access to and Participation in the Arts: The Case of Those with Low Income/Educational Attainment". *Journal of Cultural Economics* 20 (4): 260-282.

- . 2009. “The Arts and The Wealth of Nations: The Role of the State”. *Journal of Irish and Scottish Studies* 2 (2): 40-52.
- O’Hagan, John & Adriana Neligan. 2005. “State Subsidies and Repertoire Conventionality in the Non-Profit English Theatre Sector: An Econometric Analysis”. *Journal of Cultural Economics* 29: 35-57.
- Peacock, Alan. 1993. *Paying the Piper. Culture, Music and Money*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- . 1994. “Welfare Economics and Public Subsidy to the Arts”. *Journal of Cultural Economics* 18 (2): 151-161.
- . 2000. “Public Financing of the Arts in England”. *Fiscal Studies* 21 (2): 171-205.
- Pearce, David & R. K. Turner. 1990. *Economics of Natural Resources and the Environment*. UK: Pearson Education.
- Peltier, Stéphanie & F. Moreau. 2012. “Internet and the ‘Long Tail versus Superstar Effect’ Debate: Evidence from the French Book Market”. *Applied Economics Letters* 19 (8): 711-715.
- Price, Juan José. 2011. *How to Support the Culture and the Arts? Supply Subsidies versus Demand Vouchers*. Tesis no publicada. Departamento de Asuntos Públicos. The London School of Economics and Political Science (mayo).
- Price, Juan José, Andrea Báez, Andrea Rebolledo & Bruce Seaman. 2016. “Contingent Valuation Applied to the Chilean Network of Public Libraries”. Presentado en la 19ª Conferencia Internacional de la Asociación Internacional de Economía Cultural. Valladolid (España).
- Pugno, Maurizio. 2007. “The Subjective Well-Being Paradox: A Suggested Solution Based on Relational Goods”. En *Handbook on the Economics of Happiness*, editado por Luigino Bruni & Pier Luigi Porta. Edward Elgar Publishing.
- Roche, Hugo. 1998. “The Willingness-To-Pay for a Public Mixed Good: The Colon Theatre in Argentina”. Presentado en la 10ª Conferencia Internacional de la Asociación Internacional de Economía Cultural. Barcelona (España).
- Rosen, Sherwin. 1981. “The Economics of Superstars”. *The American Economic Review* 71 (5): 845-858.
- Rypkema, Donovan. 1994. “Heritage Conservation and Property Values”. En *The Economics of Uniqueness*, editado por Guido Licciardi & Rana Amirtahmasebi. Washington DC: World Bank.
- Rypkema, Donovan & Caroline Cheong. 2011. *Measuring Economic Impacts of Historic Preservation: A Report to the Advisory Council on Historic Preservation*. Washington DC: Advisory Council on Historic Preservation.
- Schuster, Mark. 2006. “Tax Incentives in Cultural Policy”. En *Handbook of the Economics of Art and Culture*, editado por David Throsby & Victor Ginsburgh. Amsterdam: North-Holland.
- Scitovsky, Tibor. 1972. “What’s Wrong with the Arts Is What’s Wrong with Society”. *American Economic Review* 62 (2): 62-69.

- Seaman, Bruce. 1997. "Arts Impact Studies: A Fashionable Excess". En *Cultural Economics: The Arts, the Heritage and the Media Industries II*, editado por Ruth Towse. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- . 2006. "Empirical Studies of the Demand for the Performing Arts". En *Handbook of the Economics of Art and Culture*, editado por David Throsby & Victor Ginsburgh. Amsterdam: North-Holland.
- Snowball, Jeanette. 2008. *Measuring the Value of Culture. Methods and Examples in Cultural Economics*. Berlin: Springer.
- Sorman, Guy. 2013. *El corazón americano*. Barcelona: Debate.
- Throsby, David. 1984. "The Measurement of Willingness-To-Pay for Mixed Goods". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 46 (4): 279-289.
- . 1994. "The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics". *Journal of Economic Literature* 32 (1): 1-29.
- . 2001. *Economics and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2003. "Determining the Value of Cultural Goods: How Much (or how Little) Does Contingent Valuation Tell Us?". *Journal of Cultural Economics* 27: 275-285.
- . 2008. "The Concentric Circles Model of the Cultural Industries". *Cultural Trends* 17 (3): 147-164.
- . 2010. *The Economics of Cultural Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Towse, Ruth (editora). 1997. *Baumol's Cost Disease: The Art and Other Victims*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- . 2003. *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Unesco. 2001. *Declaración Universal sobre la Diversidad Cultural*. París: Unesco.
- Van der Ploeg, Frederick. 2004. "Beyond the Dogma of the Fixed Book Price Agreement". *Journal of Cultural Economics* 28: 1-20.
- . 2006. "The Making of Cultural Policy: A European Perspective". En *Handbook of the Economics of Art and Culture*, editado por David Throsby & Victor Ginsburgh. Amsterdam: North-Holland.
- Zakaras, Laura & Julia Lowell. 2008. *Cultivating Demand: Arts Learning, Arts Engagement, and State Arts Policy*. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- Zieba, Marta. 2009. "Full-Income and Price Elasticities of Demand for German Public Theatre". *Journal of Cultural Economics* 33 (2): 85-108. *EP*

