PARTE IV

Reflexiones teóricas interdisciplinarias

CAPÍTULO 10: ALGUNAS APROXIMACIONES COMPLEMENTARIAS PARA EL ESTUDIO DEL DESARROLLO Y EL BIENESTAR

El presente capítulo ha sido elaborado por Octavio Groppa

Introducción

Muchos fueron los modos de abordar la cuestión del desarrollo a lo largo de la historia, desde la alta teoría del desarrollo a mediados del siglo pasado hasta la actual teoría del crecimiento a la que redujo el problema la teoría neoclásica. Sin embargo, aun cuando muchos de los modelos elaborados en el seno de esta escuela sean válidos en el marco establecido por sus supuestos, actualmente ella está siendo objeto de numerosas críticas: desde otras posiciones dentro de la propia economía (Sen, Stiglitz), desde la psicología (Kahneman), desde la sociología económica (Granovetter, Etzioni), por citar sólo algunos de los casos más notorios. En este sentido, propongo realizar en las líneas que siguen un breve recorrido por algunas perspectivas contemporáneas que incorporan otras miradas y abren el estudio del desarrollo y el bienestar a la interdisciplina, de manera de dotarlo de nueva fuerza para coadyuvar a la transformación de la realidad social. Ello nos permitirá situar en un horizonte más amplio la tarea del Observatorio de la Deuda Social Argentina (ODSA). En primer lugar, me detengo en la noción de capital social. Si bien no se trata de una corriente de pensamiento propiamente dicha, el concepto ha sido fuente de profundos debates y es hoy incorporado en muchas investigaciones, incluso algunas de tendencia neoclásica. En segundo lugar, y vinculada con esta temática, presento la socioeconomía, corriente que incorpora el análisis sociológico a los hechos económicos y que se erige como nueva disciplina académica. En tercer lugar, me concentro en los estudios sobre economía de la conducta, que –nuevamente desde una perspectiva agregada– procuran explicar la relación entre las acciones económicas y el bien último de las sociedades, que es el bienestar concebido como eudaimonía o estar-bien (well-being). Por último, reviso la noción de desarrollo humano y el enfoque de las capacidades de Sen, considerando algunos de los debates que han tenido cabida en torno a esta corriente.

10.1 Capital social

Concepto

La teoría económica pasó de centrarse en la acumulación de capital físico como causa fundamental del desarrollo, a mediados del siglo XX, a hacerlo básicamente en el capital humano en la última década.

Actualmente, algunos llevan esta búsqueda todavía más atrás: el capital social estaría en el trasfondo del capital humano. Es, probablemente, precondición para su efectivo funcionamiento. Introducido a principios del siglo XX por L. Judson Hanifan en sus estudios sobre los centros comunitarios de escuelas rurales, el concepto fue recobrado por el urbanista Jacobs, el economista Loury, el sociólogo Bourdieu y, últimamente, por Coleman y Putnam (Putnam, 2000: 19).

No existe una única definición de lo que se entienda por capital social (van Staveren, 2003; Bebbington et. al., 2004). Comúnmente la noción se refiere a la red de relaciones y de asociatividad, normas de reciprocidad y confianza que se dan en una determinada sociedad o grupo. Estos verdaderos "recursos morales" (Hirschman) estarían en el trasfondo del desarrollo de las sociedades (1). En otras palabras, los bienes tangibles y su intercambio (el mercado) sólo pueden desarrollarse allí donde existe una base de bienes intangibles. Algunas características lo analogan al capital físico: al igual que éste, el capital social crece más (es decir, lo hace geométricamente) cuanto más se acumula. Del mismo modo, un paso en falso puede echarlo todo a perder de manera instantánea. El concepto, empero, no está exento de críticas. Se ha señalado que todavía forma parte del enfoque del desarrollo centrado en el crecimiento y la productividad (Streeten, 2002). Más aún: para Arrow, no se trata en absoluto de un capital, pues el capital social no se extiende en el tiempo, no supone un sacrificio deliberado en el presente para obtener un beneficio futuro y es inalienable (citado en van Staveren, 2003). Además de esta crítica al uso de la metáfora del capital, desde la economía se ha puesto en duda su integración en la teoría económica y su medición (van Staveren, 2003). Streeten (2002), en cambio, señala que la construcción de capital social supone la inversión de tiempo presente en aras a un mejor bienestar futuro. A diferencia del capital físico, no se deprecia con el uso, sino con su desuso. Ahora bien, el capital social no es un bien privado, sino que tiene las características de uno público: no puede ser "producido" o garantizado por los particulares –aun cuando cada uno contribuya a su creación– y su óptimo no es alcanzado a partir de la libre acción de los individuos. Por tanto, las externalidades generadas por la confianza no pueden ser usualmente internalizadas, de manera que aquéllos no tendrán incentivos para generar capital social, sino más bien para comportarse como free riders. En consecuencia, el capital social estaría, de acuerdo a esta teoría, "subproducido en relación con el valor de sus contribuciones potenciales al bienestar social y al crecimiento económico" (Skidmore, 2001: 68). Ahora, si el capital social es el "pegamento" (Putnam) que mantiene la sociedad cohesionada, de manera que hace posible el crecimiento, ¿es posible "producirlo" o manipularlo? ¿cómo habría que hacerlo? Estas son las preguntas que actualmente se hacen muchos investigadores.

Por otra parte, Putnam (2000) señala una tensión en maneras de concebir y encarnar el capital social. Distingue para ello entre la modalidad exclusiva o limitante (bonding) y la inclusiva o tendedora de puentes (bridging). Mientras la primera refuerza las identidades a base de la conformación de grupos homogéneos, la segunda apunta a una identidad construida relacionalmente, que se fortalece en la multitud de relaciones que se establecen (es decir, en la diferencia).

El capital social se refiere a relaciones sociales, y éstas se dan en un marco de instituciones, formales o no. Ahora bien, la mera existencia de instituciones no garantiza de suyo la expansión del capital social, sino que sólo lo hacen aquellas que generan confianza. Putnam (1993) ha demostrado cómo las instituciones de la mafia pueden frustrar el desarrollo, debido a la incapacidad que éstas generan a la hora de querer superar los conflictos de acción colectiva. Las organizaciones con estructuras verticales y rígidas tienden a obstaculizar el desarrollo, al contrario de lo que ocurre con las más horizontales y democráticas. Ya Olson (1982) había mirado con sospecha las asociaciones por considerarlas grupos de interés con fines rentísticos. En efecto, este tipo de organizaciones dificultaría el crecimiento. A partir de entonces, varios autores han incluido la temática del capital social en estudios económicos. El propio Banco Mundial lo ha hecho, junto con la noción de empoderamiento, como cuestión clave para el desarrollo (World Bank, 2000). (2)

A nivel de las organizaciones, algunos de los beneficios reconocidos al capital social son una mejor difusión del conocimiento, menores costos de transacción debidos al mayor nivel de confianza y espíritu cooperativo, mayor facilidad para resolver problemas de acción colectiva, con menor temor frente a actitudes de deserción y free riding, mayor propensión a la innovación y toma de riesgo por el apoyo mutuo entre los miembros en tiempos de problemas (Skidmore, 2001: 59), menor rotación de personal (lo cual reduce costos de contratación y entrenamiento) y una mejor coherencia de acción debido a la estabilidad organizacional (Cohen y Prusak, 2001: 10; citado en Smith, 2001). Gui (2000) prefiere hablar en este plano de bienes relacionales, como la cooperación o la reciprocidad.

Algunas investigaciones empíricas

Knack y Keefer (1997) no encuentran correlación significativa entre la actividad asociativa y el desempeño económico en un estudio de corte transversal entre países. En su investigación distinguen entre los grupos putnamianos y los olsonianos. Asocian a los primeros los grupos religiosos, los educativos o culturales y los de trabajo juvenil (scouts, etc.); a los segundos, los sindicatos, partidos políticos y asociaciones profesionales. Éstos se destacarían por un interés redistributivo. Los autores no reconocen significatividad al relacionar estos grupos con el crecimiento, mientras que los grupos putnamianos parecen incidir negativamente en la inversión. En cambio, sí hallan una relación positiva entre su índice de confianza y el crecimiento, la eficiencia burocrática y el cumplimiento de contratos y derechos de propiedad. Sorprendentemente, en un resultado inverso a la conclusión de Putnam, tampoco encuentran relación entre las organizaciones horizontales y la confianza, una vez controlados el ingreso y la educación. Como conclusión, asocian el capital social a una baja polarización social y reglas institucionales formales que limiten la acción arbitraria del gobierno. Con todo, debe tenerse en cuenta que el resultado de los trabajos empíricos depende fuertemente de la construcción y medición de las variables.

No obstante, otras investigaciones empíricas en economía han subrayado la influencia del capital social en el crecimiento (Whiteley, 2000; Gleaser et. al, 2003). Desde el punto de vista teórico, la noción de

capital social ha sido incorporada de tres maneras: como preferencia en la curva de utilidad individual (siguiendo los modelos neoclásicos de inversión en capital físico o humano; Gleaser et. al., 2002), como recurso vinculado a otros capitales, o bien, como mecanismo para sobrellevar las fallas de mercado debido a la información imperfecta y el riesgo (van Staveren, 2003: 415-416). Vale la pena destacar la inclusión del concepto en investigaciones de tendencia neoclásica, dado que, como fue apuntado, esta corriente suele mirar con desconfianza a las organizaciones. En este sentido, el concepto de capital social sirvió para incorporar a este tipo de análisis la dimensión social, aun cuando todavía no se reconozca cabalmente la imbricación de los hechos económicos en la estructura social, sino que todavía sea tratada esta variable en términos meramente instrumentales (Skidmore, 2001) y desde la lógica del actor racional que maximiza su utilidad.

En busca del origen de la confianza

Siguiendo la línea de razonamiento de Putnam, el capital social depende fundamentalmente de la confianza, pero ésta no necesariamente surge de la membresía a grupos. El punto es entonces estudiar cómo se genera esta confianza –cuestión que no abordó Putnam–. Aquí es donde divergen las posiciones teóricas. Usando modelos de juegos, Bruni y Sugden (2005) describen distintos enfoques que intentan explicar la racionalidad de la confianza. Sostienen que pueden distinguirse tres modos de concebirla. El primero la comprende desde la idea de reputación. Se supone un juego con repetición en el que los actores pueden elegir ser cooperativos o no, de manera que pueden ir haciéndose una idea de los demás en función de los comportamientos previos. De tal forma, los beneficios de la cooperación tenderán a concentrarse entre los jugadores cooperativos. La confianza, por tanto, es concebida en este modelo instrumentalmente, para obtener beneficios de la interacción: "la confianza se puede sostener mediante un interés propio racional, en virtud del valor privado de una reputación de honradez" (Bruni y Sugden, 2005: 52). En esta postura pueden inscribirse autores como Putnam o Gambetta. Un segundo modo de comprender la confianza –sostenido por Gauthier– parte de la noción de honradez como predisposición que guía el comportamiento de una persona. En este caso, la confianza también es interpretada en términos instrumentales, pero esta instrumentalidad no se restringe a cada acción particular, sino que es general. Existe, finalmente, una tercera posición que pretende superar el egoísmo filosófico de las posturas anteriores, sostenida por Hollis. Para éste, el capital social no surge de una red de relaciones establecida por individuos egoístas, sino que supone una relación de reciprocidad. De tal forma, la confianza sólo es racional "entre personas cuyas relaciones se basan en la reciprocidad" (Bruni y Sugden, 2005: 55). Con todo, lo que en ninguno de estos casos es respondido es cómo surge la confianza en primer lugar. Quizá el enfoque de Whiteley (2000) dé una pista. Este autor –siguiendo a B. Williams– prefiere plantear dos niveles de confianza: la confianza "gruesa" o particular está en la base y es la que se da en la familia, escuelas y comunidad inmediata; la confianza "fina" es general, más débil, y es concebida como una externalidad de la primera. La distinción puede ser útil para países como el nuestro, en el que hay de la primera, pero se carece de la segunda.

10.2 Socioeconomía o sociología económica

Emparentada con las temáticas anteriores, la socioeconomía procura captar la complejidad de las relaciones económicas, situándolas como un caso especial dentro de la acción social y superando el acento individualista en el estudio de los fenómenos sociales típico de la corriente dominante en economía. Si bien el nombre de esta disciplina es relativamente reciente, el tipo de análisis que desarrolla tiene una tradición de más de un siglo, pues continúa una línea de investigación iniciada por Marx, Weber, Durkheim, Simmel, Schumpeter, Polanyi y Parsons, entre otros (Smelser y Swedberg, 2005b).

La socioeconomía desarrolla sus análisis partiendo del ser humano concreto, analizándolo en cuanto ser social, en su trama de relaciones y en el contexto de una historia y tradición cultural. Tal comienzo supone situarse en la antípoda de la abstracción construida por la teoría económica neoclásica, cual es el homo oeconomicus, figura que está detrás del individualismo metodológico que plantea dicha corriente. En consecuencia, la acción económica no se limitará a la racional, sino que podrá ser –siguiendo a Weber– incluso tradicional o afectiva (Smelser y Swedberg, 2005b). Se critica a la teoría neoclásica el aplicar como única herramienta de análisis social el cálculo costo-beneficio, universalizando el mecanismo de mercado, ¡pero sin desarrollar una teoría del mercado! (Zafirovski Levine, 1999). La acción económica es parte de la acción humana y toda acción humana tiene un significado. Éste, por tanto, debe ser investigado empíricamente, antes que supuesto. Incluso, las restricciones que sujetan a los actores no son solamente presupuestarias. Por lo demás, los parámetros referidos a las relaciones sociales no son estáticos, como suponen los modelos neoclásicos, sino dinámicos. Una concepción reduccionista de la acción humana impide conocer la vida, las significaciones y los modos reales como se dan las relaciones sociales –incluidas las de intercambio–, a menudo motorizadas por motivaciones intrínsecas y no instrumentales (la racionalidad con arreglo a valores que señalara Weber). Para ello es preciso incorporar al análisis los valores y opciones morales, costumbres, acciones políticas, instituciones, etc. En esta línea se encuentra la corriente desarrollada por Amitai Etzioni y su escuela. La socioeconomía intentará explicar el comportamiento de las variables económicas a partir –fundamentalmente– de variables sociales (Etzioni, 2003), incorporando en el análisis la dimensión del poder.

Una de las consecuencias teóricas de este tipo de estudios es que el cambio económico deja de ser tomado necesariamente como producto de factores exógenos (recuérdese que las preferencias son consideradas estables en el modelo neoclásico), sino fundamentalmente como resultado de cambios en las "preferencias", valores, costumbres, los cuales pueden ser explicados con enfoques multidisciplinares (abriendo entonces el juego a la psicología, la sociología, la antropología, la historia, la ciencia política) (Etzioni, 1997). En este sentido, el mercado no es concebido de antemano como el espacio en donde se alcanza la máxima eficiencia en los intercambios, tal como lo postula el modelo de competencia perfecta, sino como una resultante de fuerzas, valores trascendentes, lobbies y otros tipos de acción política, entre las que no se debe tener por extrínsecas o anejas el tráfico de influencias y la corrupción (de

manera que fuera posible la acción directa contra ellas, pretendiendo eliminarlas para "restaurar" la "pureza" del modelo; Etkin, 1993).

M. Grannoveter y R. Swedberg recuerdan que, para Polanyi, en las sociedades preindustriales las acciones económicas no conformaban un orden separado del resto de las acciones sociales y políticas. Había espacio para la reciprocidad y la redistribución (Swedberg y Granovetter, 2001). Al respecto, proponen el análisis de redes como un instrumento conceptual útil para este tipo de problemas complejos. Del otro lado, Swedberg plantea recuperar de la corriente neoclásica la noción de interés (Swedberg, 2004). Su pretensión, por tanto, es la de reunir en un mismo análisis la atención a las relaciones sociales y al interés. No se trata, por tanto, de eliminar el análisis de la elección racional, cuanto de incorporarlo junto a otros tipos de motivaciones.

Para tener en cuenta la imbricación de los hechos económicos en las relaciones sociales, este autor destaca la noción de campo que, siguiendo a Bourdieu ([2000] 2005), refiere a una estructura que los conforma y a la que coadyuvan a conformar. Este concepto se opone al tratamiento de las relaciones entre agentes al modo mecanicista. La visión estructural considera, incluso, efectos que tienen lugar fuera de toda interacción directa entre los agentes. El espacio de acción del agente depende del lugar que ocupa en la estructura. De tal manera, la estructura de distribución de fuerzas determina el espacio de relaciones posibles (redes), tal como se da, por ejemplo, en el mercado. Más aún: el campo supone que los efectos no son siempre concientes y buscados de manera directa, de modo que no todos ellos pueden ser anticipados. De esta manera se sortea el riesgo de que el análisis de redes quede limitado a las interacciones actuales, desconociendo el impacto de la estructura sobre las acciones de los individuos. Teniendo en cuenta estas consideraciones, este autor define la noción de institución como "un sistema dominante de elementos formales e informales interrelacionados –costumbres, creencias compartidas, normas y reglas– respecto de las cuales los actores orientan sus acción cuando persiguen sus intereses" (Swedberg, 2004: 13).

Dicha definición no es equivalente a la que maneja la Nueva Economía Institucional (North). Granovetter y Swedberg (2001) sostienen que esta aproximación es todavía demasiado dependiente de los supuestos neoclásicos, aun cuando vean con agrado que la corriente neoclásica se abra por esta vía a la incorporación de las instituciones. En última instancia, la crítica de fondo es al formalismo y deductivismo en que cae esta corriente al apoyarse principalmente en la configuración institucional, desconociendo la génesis de las relaciones sociales concretas (Nee, 2005), como si la solución estuviera del lado de un funcionalismo que se limite a establecer "las mejores reglas", al modo de un juego de coordinación social. La socioeconomía pretende devolverle la materialidad, la "carne", a la economía. Para ello es necesario reconocer que las relaciones económicas se construyen socialmente (Bourdieu), que las conductas económicas suponen un "mundo de la vida" (Husserl, Habermas), cuestión que no debería ser desconocida por los estudios y estrategias de desarrollo. (3)

10.3 Economía de la conducta

Bienestar como well-being

En la búsqueda de una mejor definición del bienestar, la psicología fue pionera. La noción incluirá en esta disciplina dimensiones no tenidas en cuenta por el estudio de la cuestión desde la economía. Una corriente de investigación en esta disciplina comenzó en la segunda mitad del siglo pasado a centrarse en los aspectos positivos de la personalidad, antes que en la superación de los negativos, a la hora de evaluar el bienestar y la felicidad. Las investigaciones mostraron que la potenciación de los primeros no es idéntica a la supresión de los segundos (Diener et. al., 1998). Por otro lado, buscaban superar la definición economicista del bienestar, que la restringe a una cuestión de recursos, enfatizando que aquél incluye elementos que trascienden la prosperidad económica. Por esta razón preferirán hablar de estar-bien (well-being) en vez de bienestar (welfare), término que tiene una connotación ligada a cuestiones materiales.

La aproximación al bienestar desde el sentimiento subjetivo permite obtener una medida que unifica dimensiones heterogéneas como pueden ser el acceso a bienes con precio de mercado y otros como el sentimiento de inseguridad o el disfrute del tiempo libre. Kahneman et. al. (1997) han demostrado que este enfoque puede ser un modo viable de estimar la utilidad experimentada (y no la utilidad esperada o postulada teóricamente por los modelos neoclásicos, nunca validada empíricamente).(4) De esta manera, esta corriente está provocando una verdadera revolución en el estudio del bienestar. Algunos economistas clásicos (Bentham) y neoclásicos (Edgeworth) creían que la utilidad podía ser medida. Tras la crítica de L. Robbins, quien atacó la posibilidad de las comparaciones interpersonales de la utilidad, las investigaciones abandonaron dicho supuesto. Entonces, Samuelson estableció que no era necesario estimar las utilidades: con sólo observar las acciones de los agentes económicos era posible construir una teoría de la demanda. Las elecciones de los individuos revelan sus preferencias (Frey y Stutzer, 2002: 24). De esta manera, la teoría económica dejó de lado el afán de medir la utilidad cardinalmente. Hoy estamos en presencia de una vuelta a esta búsqueda, pero con base en la experiencia subjetiva, que es más que la utilidad considerada meramente en términos de decisión, es decir, como cálculo racional en el acto de elegir qué consumir (Kahneman et. al., 1997). "La utilidad ha sido llenada nuevamente de contenido: la utilidad puede y debería ser medida cardinalmente en la forma del bienestar subjetivo. Las preferencias individuales y la felicidad resultaron ser conceptos distintos; pueden desviarse el uno del otro sistemática y notablemente" (Frey y Stutzer, 2002: 43).

Metodología

Desde el punto de vista metodológico, los estudios se basan en información proveniente de encuestas a hogares (por lo general, siguiendo la metodología de panel). Estrictamente, la variable explicada es el bienestar subjetivo (BS), medido en términos de satisfacción con la propia vida, con un rango cardinal de

valoración. A partir de aquí se buscan los determinantes asociados a un aumento en el bienestar. Por lo general, se evalúan las respuestas a preguntas del tipo: "Teniendo todo en cuenta, ¿qué tan feliz es usted?", como lo cuestiona la Encuesta Mundial de Valores (5) o "¿qué tan satisfecho está usted con su vida como un todo?", que han demostrado ser fuentes válidas a nivel global. Otros, como el Midlife Development Inventory, encaran el problema con un conjunto de ítems (Frey y Stutzer, 2002: 26-27; Easterlin, 1974, 2004, Alesina et. al., 2001).

Como se observa, la gran diferencia con otro tipo de aproximaciones al bienestar, como la del desarrollo humano (v. infra), es que esta metodología toma por válida la concepción de felicidad de cada persona encuestada en desmedro de una definición teórica y normativa, lo cual da lugar a la discusión en torno a la adaptación (Diener et. al., 1998). Desde el punto de vista de los resultados obtenidos, es importante observar que temáticas públicas, como el conflicto social, los derechos y libertades o la guerra no suelen ser evaluadas como importantes en relación con la felicidad experimentada, sino que las personas tienden a relacionar su felicidad con circunstancias personales o que ellas pueden modificar (Frey y Stutzer, 2002: 29-30). Existe, por último, una tercera manera de aproximarse al fenómeno, cual es definir la felicidad en términos objetivos, a partir de indicadores de las ondas cerebrales (Frank, 1997: 1832; Diener et. al., 1998: 279; Frey y Stutzer, 2002: 5-6).

Debate entre la psicología y la economía en torno al estar-bien

Algunos investigadores del campo económico avanzaron en la línea de investigación que vincula a la economía con la felicidad. Trabajos pioneros son los de Easterlin (1974) o Scitovski (1975). En otro sentido avanzó Sen, quien en sus ataques al utilitarismo objetó que el sentimiento de felicidad fuera una base firme para medir el bienestar (Sen, [1980] 1993),(6) debido a la adaptación que las personas realizan a las circunstancias de su vida (Sen, 2000: 85-86). El fenómeno de la adaptación ha sido estudiado por los psicólogos dedicados al tema y su influencia es evidente. Ésta es una de las razones que tienen para aducir que el BS, como promedio a lo largo de la vida, tiene que ver más con las características temperamentales y de personalidad que con las influencias del contexto en que se mueven las personas. Los factores objetivos parecen incidir sólo en un plazo corto o mediano. Distintos trabajos han concluido que, a la hora de explicar la variabilidad del BS, los factores externos (como los demográficos) inciden sólo hasta un máximo del 20% en la varianza total. Por el contrario, las características de personalidad han mostrado mayor estabilidad y grado explicativo, si bien éstas también son influidas por el contexto en el corto plazo (Diener et. al., 1998: 278-281). En síntesis, esta aproximación ha tendido últimamente a explicar la estabilidad del bienestar subjetivo en torno a un punto de referencia (set-point) a partir de características innatas, como el temperamento o rasgos de origen genético.

La respuesta del campo social no tardó en llegar. En un interesante estudio en el que evalúa el comportamiento de varias cohortes en los EEUU, Easterlin (2003) demostró que la adaptación no es perfecta,

al menos en los dominios de la salud y el matrimonio. Las preferencias se ven influidas por la comparación con la experiencia pasada (formación de hábitos o adaptación hedónica, según la terminología en psicología), así como con respecto a otras personas. Por otra parte, ambos tipos de adaptación no operan de manera idéntica a lo largo de los diferentes dominios. Por ejemplo, en los bienes de confort (o los posicionales, de Hirsch, [1976] 1984) se encuentra efectivamente una adaptación casi perfecta. En otras palabras, los deseos de las personas se adaptan al nuevo estándar de vida rápidamente y la felicidad no aumenta. Un resultado similar es encontrado por Stutzer y Frey (2003) en relación al ingreso. De esta manera explican por qué en los estudios de series temporales los ricos no se muestran más felices que los pobres, que era la pregunta que originalmente se había hecho Easterlin (1974), cuando investigaciones de corte transversal sí señalan diferencias entre diferentes estándares de vida. En cambio, en los bienes con menor exposición social, como fue mencionado más arriba –los casos de la salud o la vida familiar–, la adaptación no es perfecta, de manera que se advierte un diferencial entre el deseo y el logro.(7) En consecuencia, no se puede concluir que el BS no se vea influido por factores sociales, aun cuando tampoco esto signifique desconocer la predisposición innata que cada persona posea. Con esto se quita fundamento al supuesto de estabilidad de las preferencias, sostenido por la teoría neoclásica y se abre la puerta a la continuación de la indagación sobre las percepciones subjetivas.

Aplicaciones

Los estudios sobre economía de la conducta aportan un concepto más amplio del bienestar, que incluye dimensiones dejadas de lado por los enfoques tradicionales. Pero la influencia no es sólo sobre el bienestar individual, sino también social: es de gran utilidad para medir el impacto sobre el bienestar de medidas de política o del desempleo. Así, por ejemplo, la diferencia entre el bienestar reportado y los consumos reales podrían llevar a medidas de política que favorezcan los comportamientos que generan mayor bienestar, como los relacionados con la familia (Easterlin, 2002), desalentando el consumismo. Frank (1997) propuso en esta línea un impuesto progresivo sobre el consumo. Además, el enfoque puede brindar información al hacedor de política acerca de lo que la gente quiere y necesita, así como del grado de éxito de determinada política o del apoyo público que pueda tener (Veenhoven, 2002). En este sentido, la alternativa a menudo presentada entre la inflación y el desempleo fue estudiada por Di Tella et. al. (2001), quienes muestran que si bien el bienestar disminuye con ambos, en general se prefiere un poco más de la primera antes que un aumento en el segundo. Por último, puede servir para poner a prueba concepciones de teoría económica como la del equilibrio en los mercados, incluyendo el de trabajo (Stutzer y Frey, 2003). Clark y Oswald (1994) han estudiado la diferencia en el bienestar subjetivo entre los ocupados y los desocupados poniendo en serio entredicho el supuesto del desempleo voluntario sostenido por la teoría neoclásica.(8)

En síntesis, los estudios sobre felicidad, así como la aproximación psicológica a la teoría de las decisiones, constituyen un fuerte desafío a los supuestos de los modelos neoclásicos en economía, pues,

tomados como criterio de conducta general, ni el egoísmo, ni la racionalidad, ni la invariabilidad de los gustos o preferencias tienen base empírica (Kahneman, 2003). Por lo demás, reabren el debate en torno a la teoría del valor y a la capacidad del sistema de precios como proveedor de la totalidad de la información necesaria para alcanzar el bien de las sociedades.

10.4 El desarrollo humano y el enfoque de las capacidades

Conceptos básicos

Los estudios de desarrollo humano se basan principalmente en las investigaciones encabezadas por el economista indio y premio Nóbel A. Sen. El concepto de desarrollo humano fue difundido por el PNUD, que elaboró –a instancias de Ul-Haq y con el asesoramiento de Sen– el conocido índice de desarrollo humano (IDH). A partir de la crítica que realizara Sen a los fundamentos utilitaristas de la economía moderna y los estudios de bienestar, la noción de desarrollo humano pretende diferenciarse del desarrollo entendido como crecimiento meramente económico. Aquí se entiende por tal concepto la ampliación de las posibilidades de elección asequibles a las personas o, en otras palabras, el desarrollo como libertad.

La propuesta de Sen significó una salida que asume y supera la perspectiva de las necesidades básicas, incorporada por la OIT en los años '70, y que hacia los años '80 había sido ya objeto de severas críticas (Streeten, 2003). Sen conserva el acento normativo a la hora de evaluar la pobreza, pero amplía el horizonte más allá de la medición de recursos, para concentrarse en los fines, esto es, en la ampliación de las capacidades de las personas, lo cual supone una concepción del desarrollo como libertad, entendiendo por ella no una libertad formal, sino más bien la posibilidad real de alcanzar aquellos modos de ser o hacer que cada persona razonablemente valora. La incorporación del orden de lo "razonable" previene a la definición de capacidad tanto de una trivialización de la elección (en la que se caería de considerar como una ampliación del campo de la elección la multiplicación de bienes innecesarios, suntuarios o simplemente idénticos a otros) (Williams, [1987] 2003), cuanto de una elección "libre" pero bajo la sombra de la adaptación a una situación inaceptable desde un punto de vista normativo.(9)

Una de las contribuciones de los trabajos de Sen fue dar carta de ciudadanía en la medición del bienestar a indicadores no tradicionales, como los relativos a esperanza de vida, alfabetización, mortalidad infantil, etc. La pobreza es pluridimensional y no todas estas dimensiones se hallan correlacionadas con el ingreso. Incluso, algunas características de orden social, o relativas al sentido de la propia vida, tienen un modo peculiar de ser vividas en situación de pobreza, de manera que también deberían ser incluidas en el análisis. De aquí que debe ser medida en el espacio de las capacidades –de aquello que las personas desean ser o hacer–, antes que en el de los recursos o bienes básicos. De esta manera sus investigaciones echan luz sobre una dimensión de la realidad que no aparece a los ojos del análisis económico cuando éste se limita

a mirarla con la linterna de los precios, que es el único modo que tienen un fenómeno para aparecer en el mercado. Por otro lado, con la inclusión de la participación de los propios desposeídos como condición del desarrollo enriquece el análisis incorporando la perspectiva del sujeto, hecho hasta el momento inédito en la teoría económica (10) (Sen, 1987, 1992, 2000). La cuestión es hoy un nuevo consenso en la política de desarrollo de los organismos multilaterales (Kliksberg, 1999).

Críticas y aportes

Con todo, este enfoque no está exento de críticas, dada la dificultad para la operacionalización del concepto de capacidades (pues éstas son inobservables; Sugden, 1993; Gasper, 2002), o la que significa el hecho de contar con una multitud de indicadores heterogéneos para la evaluación (vista la correlación de varios de ellos con la variación del PBI; Anand y Ravallion, 1993) o las que surgen de la propia definición de desarrollo o florecimiento humano (Doyal y Gough, 1991; Nussbaum, 2002; Gasper, 2002).
Ahora, como es sabido, aun cuando su enfoque es normativo, el economista indio se abstuvo de definir una lista de capacidades con pretensión de validez transcultural que debieran ser tenidas en cuenta para considerar a una persona "realizada". No obstante ello, sí mencionó varias a lo largo de sus trabajos. En los hechos, algunas capacidades no pueden verificarse a menos que se realicen como funcionamiento o logro –lo que ocurre, por ejemplo, con la "capacidad de estar bien nutrido"–.(11) A partir de aquí puede distinguirse un conjunto de capacidades (o necesidades) básicas que son condicionantes para la existencia de otras capacidades (Alkire, 2002: 158-166). La cuestión fue abordada también por otros investigadores. Doyal y Gough (1991) construyen una lista desde el imperativo de evitar el daño grave, de donde establecen a la salud y autonomía como necesidades básicas. Apoyándose en numerosas conclusiones de trabajos empíricos logran una lista de necesidades con pretensión de validez intercultural. Por otro lado, Nussbaum arma su propia lista de capacidades a partir de las virtudes aristotélicas, combinadas con algunos bienes primarios de la perspectiva liberal rawlsiana.(12) Existen otras listas de capacidades o necesidades con distintos grados de generalidad, muchas de ellas compartiendo campos comunes (para el elenco más exhaustivo, véase Alkire, 2002).(13)

Uno de los límites todavía presente en el enfoque de las capacidades (tanto de Sen como de Nussbaum), es su apoyatura fundamental en el individuo. Aun cuando Sen en numerosas ocasiones menciona la influencia del contexto sobre las capacidades(14) o el bienestar,(15) la influencia de las instituciones es considerada desde la perspectiva del individuo, de manera que el análisis de los fenómenos estructurales o de las instituciones es todavía demasiado extrínseco o lateral. Para ello hace falta incorporar categorías sociológicas.(16)

Al respecto, Jackson (2005) propone un esquema de capacidades en tres niveles. Aquéllas pueden ser: estructurales, sociales o individuales. Las capacidades estructurales se refieren al rol que ocupa una persona en la sociedad, y que le confiere cierto poder para tomar decisiones o realizar actividades.

No hace falta que tal rol esté definido o reconocido formalmente. Puede ser atribuido a la clase social, género, edad, religión, raza, etc. Por capacidades sociales entiende el lugar de la persona en las redes sociales. Se trata de un plano intermedio entre el nivel estructural y el del individuo y que no es equivalente a la noción de "capital social", pues este concepto todavía "vuelve difusa la frontera entre las relaciones personales y impersonales" (Jackson, 2005: 112). Por ejemplo, los niños y ancianos dependientes tienen capacidades individuales limitadas, de manera que su bienestar está atado a las capacidades sociales, realizadas típicamente en la familia. Señala el autor que en épocas de cambio económico, las capacidades sociales tienen una gran relevancia, pues las nuevas formas de trabajo tienden a aparecer primero como relaciones personales antes de ser formalizadas en instituciones y roles económicos.

El enfoque de las capacidades se define sobre todo en el nivel fundamental, el de la perspectiva hermenéutica a la hora de encarar el problema del desarrollo. De aquí que su aplicación puede darse en el nivel agregado tanto como en trabajos de campo. Sin embargo, su aspiración pluralista (tal como la entiende Sen) vuelve contenciosa su utilización en el nivel agregado (téngase en cuenta, además, que Sen [2000] declara que los indicadores deberían ser consensuados mediante escrutinio público). Con todo, el propio Sen llamó la atención respecto de que ningún indicador puede ser perfecto (y el PBI está lejos de serlo). La bondad de cada uno debe evaluarse comparándolo con las alternativas. Por lo demás, una lista de capacidades definida en términos comprensivos, como la que propone Max-Neef (1987) puede ser muy útil con fines heurísticos, a la vez que deja espacio al pluralismo a la hora de definir indicadores o satisfactores.

Consideraciones finales

Hemos señalado que en la actualidad la corriente dominante en economía ha reducido el estudio del desarrollo al crecimiento económico. Muchos de los análisis de la corriente neoclásica, empero, son objeto de serias críticas desde otros enfoques. Quizá la más fuerte desde el punto de vista científico se concentra en la falta de una adecuada inducción de los supuestos a partir de los datos empíricos, lo que convertiría a muchos análisis en vanas especulaciones. También se objeta la pretensión de hacer de la economía una ciencia libre de valores, la concepción del ser humano como un agente racional y egoísta maximizador de la utilidad (aunque sólo se trate de un principio heurístico), el hecho de razonar a partir de un modelo abstracto como es el mercado de competencia perfecta, el concebir la racionalidad solamente en su modo instrumental (lo que conduce a la universalización del análisis costo-beneficio), el supuesto de la estabilidad de las preferencias del consumidor, el axioma que establece que estas preferencias son siempre concientes y libres y que se revelan en los actos de consumo, el total desconocimiento de las estructuras sociales y de poder, etc. Otras críticas señalan el carácter etnocéntrico de la teoría, que desconoce la influencia de los factores culturales en el modelo de cada sociedad, siendo éste un rasgo difícil de compatibilizar con los valores del pluralismo y la democracia. Sin perjuicio de la

validez de los modelos económicos simplificados para contribuir a la interpretación de la realidad, hoy pueden enriquecerse las investigaciones con multitud de acercamientos que incorporan miradas interdisciplinarias. De lo que se trata, entonces, no es tanto de abandonar los modelos, cuanto de someter a crítica los supuestos desde algunos contextos o de elaborar modelos más complejos.

En este sentido, hemos revisado en este trabajo distintas aproximaciones que suponen dispar heterogeneidad y relación con la temática del desarrollo y el bienestar. Los enfoques presentados se sitúan, como se puede inferir, en distintos planos para estudiar la cuestión. Sin embargo, todos ellos coinciden en la necesidad de incorporar al análisis de la realidad económica bienes o modos de relación que no están incluidos en o determinados por el sistema de precios. El estudio de los bienes intangibles intenta señalar su influencia en el campo empírico. Otro tanto ocurre con el enfoque de la socioeconomía y los estudios sobre economía de la conducta.

Si bien el ODSA se ha apoyado en su marco teórico principalmente en el enfoque del desarrollo humano, ofrece una cantidad de información que bien puede ser aprovechada desde otras matrices teóricas. De tal forma, constituye un aporte al pluralismo informativo respecto de la situación social de nuestro país, lo cual servirá, a medida que se acumulen las investigaciones, para contar con un panorama un poco más amplio de la complejidad de la evolución y desarrollo de nuestra sociedad y así evitar explicaciones reduccionistas motivadas por la falta de datos.

Notas del Capítulo

(1) Sin embargo, siempre atento a no dejarse encasillar en corriente alguna, Hirschman, aun reconociendo la importancia del espíritu de cooperación y confianza para el desarrollo, llama la atención también sobre el valor del conflicto y la discrepancia en cuanto indicadores de la vitalidad y cohesión de una sociedad (Santiso, 2000).

(2) Si bien se trata de un tema no carente de discusión en el seno de la institución y aun cuando las definiciones utilizadas del concepto (y el balance general de las acciones del Banco) no siempre sean congruentes (Bebbington et. al., 2004).

(3) Para profundizar, puede consultarse la página de la Society for the Advancement of Socio-Economics, [www.sase.org]. Para una introducción en castellano, véase Pérez Adán (1997).

(4) La validez de los ítems a la hora de realizar mediciones (y de las críticas) depende en buena medida del uso que se le dé a la información (Stutzer y Frey, 2002: 25-35; 2003).

(5) Véase [www.worldvaluessurvey.org].

(6) Para una buena síntesis de las críticas de Sen y un intento de solución, véase Teschl y Comim (2005).

(7) Esto es notable en los casos de separados, viudos, solteros o incluso casados que se reconocen infelices con su matrimonio, que continúan considerando al matrimonio como una de la fuentes de felicidad (Easterlin, 2003: 53).

(8) Es decir, que las personas "eligen" quedar desocupadas al no aceptar un salario menor en función de sus preferencias individuales.

(9) El problema es que, a la hora de reconocer la pobreza, Sen argumenta desde una posición moral de contenidos (de corte aristotélico). Sin embargo, cuando desea enfatizar el pluralismo de su enfoque lo hace en términos más formales (o kantianos). Véase su definición de capacidad referida a "lo que cada uno valora". Qizilbash (1996) le ha criticado a la teoría que alguien puede valorar realizar un mal moral (p. ej., robar).

(10) Para la que opciones de consumo = preferencias reveladas = utilidad.

(11) Ciertamente, considerando un plazo corto una persona en huelga de hambre tendría esta capacidad, pero no el funcionamiento.

(12) Para una presentación sintética de estos trabajos, véase Groppa (2004, 2005).

(13) El ODSA se ha servido de estos trabajos para definir las dimensiones objeto de estudio (Salvia y Tami, 2004).

(14) Al punto de que la propia noción incluye elementos que pertenecen al contexto, volviéndola ambigua (Gasper, 2002).

(15) Por ejemplo, Sen reconoce al menos cinco fuentes de diferenciación del propio bienestar: a) las características personales (sexo, edad, estado de salud, educación, etc.), b) el medio ambiente (polución, catástrofes, epidemias, temperaturas extremas), c) clima social (prevalencia del delito, capital social, instituciones), d) convenciones y costumbres sociales (el modo como se establece la diferenciación social, discriminación, bases sociales del autorrespeto) y e) distribución de los bienes al interior de la familia (Sen, 2000: 94-96).

(16) Lo que intenta realizar la socioeconomía, v. supra. Véase, por otra parte, la defensa que hace Sen (2000) del enfoque de las capacida.