Capítulo 11: SOBRE LA DINÁMICA SOCIOECONÓMICA DEL DESARROLLO HUMANO
Algunas reflexiones desde la economía a propósito del marco conceptual de la investigación sobre la Deuda Social Argentina

El presente capítulo ha sido elaborado por Felipe Tami

Introducción

La investigación sobre la Deuda Social Argentina tiene su punto de partida en la definición de la deuda social como déficit de desarrollo humano. Como se dice en el volumen "Barómetro de la Deuda Social Argentina" (2004), esta definición se basa en la constatación de que "Los temas y problemas involucrados en la definición del desarrollo humano son, en su mayor parte, los mismos que se mencionan al señalar las carencias a que se refieren los pronunciamientos críticos de diverso origen bajo la denominación general de "deuda social". Es por ello que se afirma que el desarrollo humano "abarca mucho más que el aumento o el descenso del ingreso nacional.." y se refiere, en las palabras del PNUD (2003) "...a la creación de un contexto en el que las personas puedan desenvolver plenamente su potencial y vivir vidas productivas y creativas en armonía con sus necesidades e intereses" (Tami y Salvia, 2004 : 25).

De esta concepción nace la necesidad de un enfoque interdisciplinar que permita abarcar la diversidad de dimensiones que conforman el desarrollo humano. Los comentarios que siguen se refieren a los aspectos conceptuales que encuadran la investigación o que sus resultados sugieren, retomando y extendiendo ideas que están expresadas en el capítulo inicial del estudio citado. En procura de una selección dentro de los múltiples campos disciplinarios involucrados en el contenido de dicho estudio, nos limitaremos a aquellos que habitualmente son estudiados por la sociología y la economía. En virtud de la óptica de este ensayo, la inquietud explícita o latente que atraviesa todo su contenido es la de indagar en qué medida, y bajo qué condiciones, pueden aportarse desde la economía elementos para la comprensión de fenómenos tan complejos como el del desarrollo humano y las carencias de éste que dan lugar a la existencia de la deuda social. Y aun cuando se reconozca que son más numerosas las contribuciones que siguen un camino inverso, como lo muestra la abundante literatura sobre la sociología de la economía, la cual, además, goza de una larga tradición que se remonta a autores como Comte, Weber o Durkheim, aquí se tratará de recoger algunas de las ideas –frecuentemente poco difundidas– propuestas por economistas preocupados por incorporar la dimensión social a los enunciados de la teoría económica. Así, este ensayo está más cerca de la que suele llamarse economía social que de la sociología económica. Parafraseando a Kindleberger nos atreveríamos a decir que es un ejercicio en el que se quiere "explorar las fronteras", pero teniendo presente desde qué territorio se intenta la exploración".

Probablemente debido a ese sesgo, la estructura de estas notas sigue un ordenamiento semejante al de los textos de economía, en la mayoría de los cuales se trata primeramente el nivel micro y se pasa luego a la dimensión macro. No se pretende alcanzar un tratamiento cabalmente integrado de los temas, pero acaso puedan presentarse visiones originadas en los dos campos, con la esperanza de que, por lo menos, pueda vérselas como complementarias y no como necesariamente alternativas. En todo caso, parece claro que es importante considerar la dimensión económica en el estudio de los hechos (y de las patologías) sociales, por razones que es fácil advertir. En primer lugar, los bienes y servicios económicos son uno de los componentes primarios de los elementos destinados a satisfacer el conjunto de las necesidades humanas, y a ellos se accede principalmente a través del mercado. Es así como en la descripción estilizada usual del circuito económico, el mercado de factores, y muy significativamente el de trabajo, es aquel del que proceden los ingresos de las familias, y es en el mercado de bienes donde se aplica el ingreso a la adquisición de los bienes ofrecidos por los productores. Pero si se va un poco más allá de este esquema elemental, debe reconocerse que toda política macroeconómica implica necesariamente una política social. Ello es inmediatamente evidente si se considera, por ejemplo, que las decisiones de política pública que afectan a precios claves de la economía, como son la tasa de interés o el tipo de cambio, tienen directa o indirectamente efectos sobre la distribución del ingreso. Recíprocamente, las políticas sociales inciden sobre los recursos (capacidades y funcionamientos en la terminología de Sen) de la población, y por otra parte plantean exigencias económicas que las hagan posibles y sustentables. Por último, las políticas públicas están destinadas a corregir las fallas del mercado –y por consiguiente los efectos sociales del funcionamiento de éste–, como se observa en relación con objetivos tales como el de mejorar la distribución del ingreso o facilitar la realización de determinados proyectos que generan externalidades positivas.

11.1 La inserción de lo económico en lo social

Seguramente no sería materia de disputa, como afirmación general, la inclusión de la economía entre las ciencias sociales, pero lo que da origen a la preocupación por la integración de disciplinas es el hecho de que lo que corrientemente se denomina "teoría económica" o "análisis económico" puede definirse con Vickrey como "el estudio de los procesos por los cuales se asignan o pueden asignarse recursos escasos para alcanzar objetivos que compiten entre sí...siendo los recursos transferibles y mensurables. (Vickrey, 1964: 3, subrayado agregado). Específicamente, la teoría económica neoclásica, según el mismo autor, "es un sistema de relaciones lógicas entre ciertos conjuntos de supuestos y las conclusiones derivadas de ellos, de manera análoga a aquella en que los teoremas de la geometría se derivan de los axiomas sobre los cuales el sistema está construido" (Idem: 5). Obviamente, este carácter abstracto no implica que los modelos así elaborados no tengan validez para deducir de sus proposiciones aplicaciones prácticas, pero en su aspecto "puro", las conclusiones están implícitas de alguna manera en los supuestos básicos (1).

Se ha observado que el problema de la asignación de recursos escasos a fines alternativos está en el núcleo central de la economía, pero que es quizás más adecuado decir que estudia los aspectos económicos del

problema, puesto que la totalidad de éste se da en el marco de la vida en sociedad. En su tiempo esto fue advertido por la economía clásica, en su tradición de political economy, que prevaleció hasta fines del Siglo XIX, cuando esa denominación fue sustituida por la actual de economics, probablemente a partir de la publicación, en 1890, de los Principles de Marshall.

Omitiendo la referencia a fuentes más lejanas, podemos encontrar un antecedente que sirve como marco general de nuestro comentario en las afirmaciones de Kenneth Boulding, un economista pionero en el campo de la integración de las ciencias sociales. En su discurso presidencial ante la American Economic Association, de marzo de 1966, dice Boulding para definir a la economía: "...definiré a la economía como el estudio de la "econosfera" (econosphere) con el fin de obtener conocimiento acerca de ella, y continuaré definiendo la "econosfera" como aquel subconjunto de la "socioesfera" (sociosphere), o la esfera de toda la actividad humana, las relaciones e instituciones que se caracteriza particularmente por el fenómeno del intercambio" (Boulding, 1966: 1–13). Y más adelante agrega como observación particular: "Un área donde los economistas tienen muchos motivos para ser humildes es en el campo del desarrollo económico de los países pobres...casi ciertamente porque en este caso estamos tratando con un proceso social total, y las abstracciones económicas simplemente no son suficientes para manejarse con el problema" (Ibid., p. 10).

Hay una cierta simetría entre la inquietud integradora que llevó a esta posición a un economista como Boulding y la que motivó a diversos autores pertenecientes al campo de la sociología económica a buscar una aproximación entre las dos disciplinas. Según Swedberg y Granovetter (2001: 8–9), los tres principios básicos de la sociología económica son: (a) la acción económica es una forma de acción social; (b) la acción económica es socialmente situada o "inserta" (embedded); (c) las instituciones económicas son construcciones sociales. La similitud de los abordajes e inquietudes es evidente. Conforme a estos mismos autores, la idea de "inserción" (pobre traducción de embeddedness) se origina en Karl Polanyi, quien, tras afirmar que en las sociedades preindustriales la economía no constituía una esfera separada propia como en la sociedad occidental, en las sociedades modernas, especialmente en el Siglo XIX, fue el mercado, a través del sistema de precios, que pasó a determinar toda la vida económica. De acuerdo con las nuevas reglas, en este tipo de sociedad "los seres humanos se comportan de tal modo que buscan obtener la máxima ganancia monetaria" (Citado por Swedberg y Granovetter, op. cit.).

Razones de espacio permiten sólo mencionar estos principios generales, pero es del caso agregar aquí una cita de estos mismos autores, que se refiere a los aspectos relacionales de la actividad económica: "es absolutamente esencial observar las interacciones reales y concretas de individuos y grupos" (Idem: 12). Como se verá, ello tiene gran importancia cuando se estudian temas tales como el funcionamiento de los mercados y las relaciones entre desigualdad, pobreza y desarrollo (2).

Puede agregarse a lo dicho una interesante observación de Geoffrey Hodgson sobre el acercamiento entre los campos de la sociología y la economía: "De hecho, la frontera entre la economía y la sociología que ha

perdurado por el consenso prevaleciente alrededor de los últimos sesenta años, es violada ahora por ambas partes" La línea de demarcación definida por la "ciencia de la elección racional" está "perdiendo así su legitimidad, y la alternativa más razonable es intentar una vez más redefinir la economía como la disciplina intelectual dedicada al estudio de los sistemas económicos. En otras palabras, debería ser definida, como otras ciencias, en términos de su objeto de análisis antes que por un conjunto de postulados previos" (Hodgson, 1998: 190). Nótese que en las palabras de Hodgson, el sentido que se da a la expresión "sistemas económicos" es semejante al que le da Boulding en el texto antes citado. Este sentido es ciertamente diferente de aquel con el cual, durante mucho tiempo, se empleó dicha expresión, para designar formas político–sociales de organización económica, como el capitalismo o el socialismo.

El campo de estudio de la llamada economía social es coincidente en gran medida con el de la sociología económica, pero su punto de observación parte de la economía, en cuanto se propone amplificar la perspectiva desde la que usualmente se analizan en la teoría económica hechos y relaciones que se dan en la sociedad, a partir de los postulados y métodos del análisis de cuño neoclásico. Su punto de partida –a diferencia de lo que se propone la mainstream theory–, asume explícitamente un juicio de valor. Es así como se afirma que la economía social está guiada por una preocupación por la vida social como totalidad, una preocupación "por la sociedad buena y justa", pero tiene también un vínculo con la dimensión individual en cuanto "La felicidad humana está ligada inextrincablemente a la buena y justa sociedad", que es la que ofrece "el mayor potencial para la obtención de la felicidad humana", y una sociedad dotada de esos atributos supone exigencias de "mayor igualdad, un lugar más significativo para el trabajo, y una mayor riqueza de las relaciones sociales" (Wisman, 2003: 425–445, passim).(3)

Coincidentemente, el marco conceptual de la investigación sobre la deuda social asume explícitamente una posición valorativa, a la que asigna también un carácter social. Así se afirma que "La noción de deuda social asociada al concepto amplio de desarrollo humano, se inscribe en el campo más extenso de la ética del desarrollo..", agregando a ello, como consecuencia, que "...la evaluación del grado de satisfacción y de autorrealización que experimentan las personas en una sociedad exige recurrir a juicios de valor asentados sobre una concepción ética acerca de las necesidades esenciales del ser humano. Por consiguiente, es con referencia a patrones de naturaleza normativa que pueden compararse estados y procesos en términos de mejor o peor, ya sea en el plano interpersonal o intertemporal. Tales patrones normativos deben brindar el piso mínimo debajo del cual cabe considerar que la vida humana pierde dignidad, que la vida humana se degrada" Adicionalmente, se afirma –en coincidencia con Amartya Sen y otros autores de orientación semejante– que "... el parámetro que expresa el umbral mínimo del desarrollo humano está dado por una norma socialmente prevaleciente y no un juicio de valor del investigador... El elemento moral está fundamentalmente detrás de la norma social" (Salvia y Tami 2004: 25).

Una perspectiva de esta índole bien puede ser encuadrada dentro del campo "heterodoxo" de la economía, en un sentido semejante al de corrientes tales como la institucionalista, la postkeynesiana, la sraffiana y otras que se apartan del análisis convencional de cuño neoclásico. Sus proposiciones no

están articuladas en un marco teórico riguroso, y –al menos hasta el presente– lo que ofrecen sobre todo son percepciones en muchos aspectos novedosas sobre problemas que la teoría neoclásica, –que sí puede exhibir un aparato teórico de gran consistencia, aunque absolutamente condicionado por sus supuestos restrictivos– no alcanza a esclarecer en su complejidad. De ello hay muchos ejemplos, particularmente en cuestiones que preocupan a la política económica, pero lo que podríamos llamar "la dirección de la mirada" da algunas pistas para buscar respuestas a la pregunta de qué puede aportar la economía para la comprensión de fenómenos como el desempleo de largo plazo, la desigualdad distributiva, la pobreza, etc.

El contenido de las investigaciones sobre la deuda social definida como déficit de desarrollo humano muestra esencialmente un abanico de problemas sociales que van desde las carencias observables en términos de bienes materiales, las insuficiencias de la participación de las personas en la vida social y pública, hasta la vulneración de los atributos determinantes del florecimiento humano. En tal sentido, los componentes económicos del desarrollo humano son uno de sus elementos, a manera de condición necesaria pero no suficiente del bienestar.(4) Y la posibilidad de iluminar mejor este campo problemático puede verse favorecida por un enfoque más comprensivo de tales aspectos, aunque esa perspectiva no se encuentre cabalmente articulada en axiomas y teoremas formales. Si bien con ello se pierde la elegancia que permite un análisis más estilizado, se gana en términos de comprender hechos y procesos sociales que plantean agudos desafíos a nuestra sociedad y a las políticas públicas que puedan ser eficaces y factibles.

Tomando en cuenta lo dicho, los comentarios de este ensayo no pretenden, al situar su punto de mira en lo económico, proponer la sustitución de un marco teórico por otro, sino recoger observaciones en las que trata de unir aportes de diferentes disciplinas para alcanzar una visión más comprensiva de los problemas, aunque ella no pueda ofrecerse a la luz de una ciencia formalmente integrada por la combinación de dichos aportes.

11.2 Dimensiones micro–económico sociales: bienestar, utilidad y capacidades

Como es sabido, conforme a la teoría de la elección racional, en términos del equilibrio parcial de la teoría económica, los agentes económicos buscan alcanzar su bienestar mediante la maximización de su utilidad, esto es de su satisfacción individual, conforme a sus preferencias (que se suponen dadas) y dentro del conjunto de posibilidades acotado, en el caso del consumidor por su ingreso disponible y en el del productor por su función de producción. Las preferencias deben satisfacer las condiciones de completitud y transitividad. El primero de estos supuestos implica que es posible comparar dos conjuntos cualesquiera de bienes, mientras que el segundo resulta del hecho de que, si las preferencias no fueran transitivas, podrían existir otros conjuntos de canastas de bienes que no contuvieran ningún elemento que fuera el mejor de todos. En el caso del comportamiento del consumidor, si el ordenamiento de

las preferencias respeta tales condiciones, puede representarse por medio de una función de utilidad continua, que tiene un carácter ordinal (Varian, 1998: 113–115). Según el enfoque de la preferencia revelada, son las elecciones efectivamente realizadas por el consumidor las que muestran sus preferencias. Este enfoque requiere para que los resultados sean consistentes, la observancia de algunos axiomas que no interesan para nuestro propósito presente. (Varian: 156–161). El análisis puede extenderse para tomar en consideración los casos en que la elección no se hace bajo condiciones de certeza, sino que la decisión debe tomarse en condiciones de riesgo o incertidumbre.

Debemos destacar que, sea ello como fuere, en todos los casos la teoría se refiere a bienes que están en el mercado, esto es bienes privados, agentes individuales perfectamente racionales (en términos de racionalidad instrumental), inexistencia de fallas o asimetrías de información, bienes generadores de utilidad positiva y relaciones directas entre bienes y utilidad. Existe una profusa literatura acerca de las cuestiones relacionadas con la teoría de la utilidad en sus diversas vertientes, pero ella es ajena a nuestro propósito, que es el de contrastar esta teoría con el enfoque alternativo adoptado en el marco teórico de la investigación sobre la deuda social. A ello van dirigidos los párrafos siguientes, que se referirán a dos temas conexos entre sí, que son relevantes en relación con la investigación: la endogeneización de las preferencias y el enfoque de las capacidades como visión alternativa a la teoría de la utilidad.

El primero de estos tópicos se refiere a la formación de las preferencias cuando se considera a los agentes económicos situados socialmente, a diferencia del modo en que se los estudia bajo la premisa del individualismo metododológico. Como afirma Bowles, "los mercados y otras instituciones económicas hacen más que asignar bienes y servicios: también influyen en la evolución de los valores, gustos y personalidades", pero si eso es así, "no podemos predecir ni evaluar coherentemente las consecuencias probables sin tomar en cuenta el carácter endógeno de las preferencias" (Bowles, 1998: 75). Sobre la base de aportes de otras ciencias sociales, la historia y la economía experimental, este autor sugiere cinco tipos de efectos sobre las preferencias de los mercados y otras instituciones económicas: (a) encuadramiento y construcción de situaciones, que lleva a que los agentes económicos hagan elecciones diferentes dependiendo de que el conjunto de alternativas factibles de que disponen sea generado por un proceso como el del mercado o de otro modo, por ejemplo, el recibir un servicio de parte del Estado del cual se es contribuyente; (b) motivaciones intrínsecas y extrínsecas, que combinan comportamientos originados en motivaciones psicológicas intrínsecas con las recompensas que puede ofrecer el mercado; (c) Efectos en la evolución de las normas, en los que se refleja la estructura de interacciones sociales, afectándose a través de ella el contenido de las normas, modificando la ganancia pecuniaria de inversiones específicamente ligadas a determinado tipo de relación, afectando las clases de sanciones que pueden aplicarse en tales interacciones, y cambiando la probabilidad de interacción entre diferentes tipos de personas; (d) efectos sobre el desempeño de funciones, que influyen sobre las capacidades, los valores y las actitudes psicológicas, y (e) efectos sobre el proceso de transmisión cultural, parcialmente por razones análogas a los casos anteriores y en parte afectando el proceso de aprendizaje cultural (Bowles, 1998: 77 ss.).

Esta categorización es útil para complementar el concepto de capacidades de Amartya Sen –adoptado como ya se ha dicho en el marco teórico del EDSA –, tal como se presenta en su versión más estilizada. En efecto, en las palabras de Sen, "El conjunto de capacidades de una persona se puede definir como el conjunto de vectores de realización a su alcance. Al examinar la faceta de bienestar de la persona se puede prestar atención legítimamente al conjunto de capacidades de la persona y no sólo al vector de realizaciones que ha elegido" (Sen, 1998: 81). En esta línea, la investigación señala que el desarrollo humano consiste en esencia en la expansión de las capacidades, esto es la posibilidad de alcanzar una serie de realizaciones (funcionamientos). Señala, igualmente, que si bien, por definición, un funcionamiento es algo que una persona realiza (p.ej., leer y escribir o participar en la vida comunitaria, hay casos en que los funcionamientos no son propiamente actividades sino estados deseables de las personas, por ejemplo estar bien nutridos o gozar de buena salud (Salvia y Tami 2004: 27).

Pese al reconocimiento generalizado que ha merecido la contribución de Sen, en la amplia literatura generada a partir de sus ideas seminales han surgido algunas críticas, entre ellas la de que no se da suficiente importancia a los aspectos sociales y culturales de las capacidades, puesto que, si bien se tiene presente el hecho de que la estructura social influye sobre las personas, el punto de partida se pone de modo preferente en el nivel individual y de hecho los factores culturales y sociales que endogeneizan la motivación de los comportamientos queda relegado a un segundo plano. Según estas críticas, ello implica que, en el fondo, la concepción de las capacidades mantiene un sesgo filosófico individualista. Según estas opiniones, ello hace que se mantenga una semejanza no deseada con la teoría del bienestar basada en la utilidad (Gasper, 2002, Bowles, 1998 y Jackson, 2005, entre otros), a la que precisamente busca sustituir con las nociones de capacidades y funcionamientos. Jackson propone una estratificación de las capacidades en tres planos: (a) capacidades estructurales, ligadas con el sistema de instituciones; (b) capacidades sociales, vinculadas con el patrón existente de relaciones sociales, y (c) capacidades individuales, emergentes de los llamados entitlements de las personas. Estos últimos originan las capacidades, de ellas surgen los funcionamientos, y estos configuran la calidad de vida (Jackson, 2005: 101–123).

A nuestro parecer, lo que se está planteando en estas críticas no debe interpretarse en el sentido extremo de legitimar una presunta inexistencia de acciones económicas racionales, y en ver en ellas sólo un epifenómeno de relaciones sociales de mayor alcance. Por ejemplo, Jackson (2005: 103) citando a Cohen (1993) señala que el enfoque de las capacidades reconoce las elecciones individuales libres y afirma que lo que hacen los conceptos de funcionamientos y capacidades es cuestionar "la supremacía de la utilidad", agregando "dos dimensiones a la teorización económica". La diferencia entre lo que Sen denomina welfarism y su propuesta, es que mientras en aquella concepción, que es instrumental, la relación entre utilidad y consumo material de bienes es directa, en la teoría de Sen las capacidades y los funcionamientos se ubican como elementos intermedios. Con lo dicho no pretendemos asimilar la propuesta de Sen al concepto de elección racional de la teoría de la utilidad. El propio Jackson admite que una teoría (heterodoxa) de las capacidades reconocería tanto el comportamiento habitual como las

decisiones conscientes dirigidas a objetivos específicos. Así afirma que "Algunas capacidades podrían...ser ejercidas habitualmente, sin una elección consciente, mientras que otras podrían ser seleccionadas conscientemente. El enfoque de las capacidades es independiente de los supuestos de la elección racional", y puede combinarse con un marco de referencia más amplio. (Idem: 105).

En síntesis, dentro del amplio campo de intersección que constituyen los fenómenos estudiados por la economía y la sociología, las posiciones unilaterales quitan riqueza al grado de comprensión que puede alcanzarse. Mark Granovetter, en su brillante contribución sobre la acción económica y la estructura social, critica tanto a la "subsocialización" como a la "sobresocialización" con que autores de orientación diversa analizan los procesos de elección. En sus palabras: "En la medida en que los argumentos de la elección racional son interpretados como refiriéndose a individuos atomizados y metas económicas, ellos son inconsistentes con la posición de la inserción (embeddedness) aquí presentada. En una formulación más amplia de la elección racional, sin embargo, los dos puntos de vista tienen mucho en común" Y algo más adelante sugiere que "aun cuando el supuesto de la acción racional debe ser siempre problemático, es una buena hipótesis de trabajo que no debe ser fácilmente abandonada. Lo que puede parecer al analista como comportamiento no racional, puede ser totalmente sensato cuando las restricciones situacionales, especialmente aquellas propias de la inserción, son plenamente apreciadas" (Granovetter, 1985, en Granovetter y Swedberg, 2001: 69–70).

En el campo de los economistas, aunque con menos frecuencia –como ya se lo señaló– que en el de los sociólogos, hay ejemplos conspicuos de posiciones análogas. En el caso particular de la teoría de la utilidad, un autor tan calificado como William Vickrey (Premio Nobel 1999) señala que, objetivamente, si bien puede observarse que las unidades económicas individuales hacen ciertas elecciones, "el contenido que puede encontrarse en la proposición de que ellas se hacen de tal modo que maximizan su satisfacción es en gran medida una cuestión de gustos" Elaborando esta afirmación compara los puntos de vista que denomina "operacional" e "individualista". En el primer caso, la utilidad se define simplemente como la cantidad que se maximiza mediante las elecciones individuales, de una manera similar a la que podría definirse "la altura" o "el potencial gravitatorio, como las magnitudes minimizadas "por un cuerpo que puede moverse bajo la influencia de la gravedad". Si se adopta el segundo punto de vista, puede considerarse que el individuo (o la cabeza de una familia o de otro grupo), es el juez último de lo que es bueno para sí o para su grupo, y suponer que estos juicios individuales proporcionan la única base para juzgar el desempeño de la economía en su conjunto. Pero aún reconociendo que la mayoría de los autores de persuasión individualista comparten esta posición y rechazan la posibilidad de las comparaciones interpersonales, es un hecho que en la realidad éstas se hacen, y evitarlas por completo cancela la posibilidad de que los economistas, qua economistas, puedan hacer ningún tipo de juicio acerca de situaciones alternativas relativas al bienestar individual o colectivo (Vickrey, 1964: 20–26, y 1953:36–55). Como puede advertirse, estos argumentos y otros análogos que es fácil encontrar en la literatura, acotan las conclusiones que es posible inferir de los supuestos señalados al comienzo de esta sección, al caso de una situación ideal rigurosamente definida, concordante con las características de un análisis walrasiano.

11.3 Preferencias, libertades y mercados: de Walras a Sen

Como se señala en el marco conceptual del Barómetro, siguiendo a Sen, la libertad es el objetivo último del desarrollo. En efecto, conforme a la concepción del desarrollo humano, "el bienestar comprende una serie de aspectos objetivos, tales como la salud, la vida familiar, la ocupación, la recreación, etc., que son determinantes del bienestar subjetivo. A esta variedad de aspectos corresponde un conjunto de necesidades, de cuyo grado de satisfacción depende el bienestar" A ello se agrega que "En la terminología de Sen, los funcionamientos son los que buscan atender a estas necesidades...y en tal sentido se distinguen de la adquisición de bienes destinados a su uso. Esta última es una operación consistente en aplicar recursos para obtener aquellas cosas que se desean, mientras que los funcionamientos (o realizaciones) son, como dice Sugden, 'aspectos del vivir mismo (living itself). Por eso, en palabras de Sugden citadas en el mismo texto, "el conjunto de vectores factibles para cualquier persona [de entre los cuales ésta elige el vector de funcionamientos] es el conjunto de oportunidades de alcanzar el bienestar....[que] también representa la libertad de una persona, entendiendo esa libertad en su sentido positivo más bien que negativo" (Salvia y Tami, 2004: 31).

En estas expresiones están sintetizadas las conclusiones centrales de la argumentación que lleva de los postulados de la teoría económica que configuran la perspectiva que Sen llama "bienestarista" (correspondiendo al rótulo de welfarism), a su reinterpretación en términos consistentes con la concepción de la libertad como objetivo. El asunto tiene una larga historia, respecto de la cual este autor hace la interesante observación de que las concepciones que se fundan en la libertad son más antiguas que las fundadas en la eficiencia económica (esta última definida en el espacio de las utilidades), pero estas últimas son "las que se han convertido en el procedimiento habitual de la teoría económica para juzgar lo que los mercados realizan y lo que no" Sen respalda su afirmación con un elocuente texto de Hicks: "Los principios liberales o de no interferencia de los economistas clásicos (smithianos o ricardianos) no eran fundamentalmente principios económicos; eran una aplicación a la economía de principios que se pensaba aplicar a un campo más amplio. La idea de que la eficiencia económica da libertad económica no era más que una defensa secundaria...Lo que yo me pregunto es si hay una justificación para olvidarse –como hemos hecho de una manera absoluta la mayoría de nosotros– del otro lado del argumento" (Hicks, 1981: 138; subrayado nuestro; Sen, 1995: 124).

Un elemento capital que está en el núcleo de la teoría económica moderna es el constituido por los dos conocidos teoremas centrales de la economía del bienestar. El primero de estos teoremas sostiene que, en ausencia de externalidades e interdependencias, y bajo un conjunto de supuestos, un equilibrio de mercado perfectamente competitivo posee las propiedades de un óptimo de Pareto, en el sentido de que no se puede mejorar la utilidad de ninguno de los participantes en él sin reducir la utilidad de otros. El segundo teorema, que suele calificarse como el "dual" del primero, establece que todo equilibrio Pareto–eficiente es un equilibrio competitivo, dada una cierta distribución inicial de recursos. Debe notarse que esta distribución puede tener cualquier configuración y, por lo tanto, son ajenas al contenido del teorema las consideraciones de equidad.

Se afirma a veces que la obtención de un óptimo social exige como prerrequisito que sea Pareto–eficiente, pero –como se ha advertido– ello requiere, en las palabras de Sen, "disponer de la distribución inicial de recursos correcta y, dependiendo de cómo sean nuestros objetivos, tal cosa podría exigir una reasignación total de las relaciones de propiedad de cualquier sistema de relaciones que hayamos heredado históricamente" Ante las implicaciones que esto conlleva, no es sorprendente que Sen afirme que este teorema "pertenece a un 'manual del revolucionario'", y que "si no es posible por razones políticas, legales o de otro tipo, "reordenar libremente las distribuciones de recursos", el teorema "no garantiza ni siquiera el logro limitado de la eficiencia paretiana para una distribución inicial de recursos dada" (Sen, Idem: 127).(5)

11.4 Valoraciones individuales y elección social: Pareto, Arrow y después

A poco que se reflexione sobre las implicaciones de las premisas expuestas en la primera parte de estos comentarios, acerca de la inserción de lo económico en lo social, aparece la necesidad de tomar en cuenta la relación entre las preferencias y elecciones individuales y las elecciones sociales. En realidad, todas las teorías económicas están guiadas por el propósito de explicar los comportamientos económicos de las personas, o si se prefiere, de los agentes económicos. Esto introduce necesariamente la cuestión de las relaciones entre el individuo y la sociedad, y la posición que se tenga acerca de ella depende en esencia de una raíz filosófica –explícita o implícita—acerca de la naturaleza de la persona humana. Hunt sintetiza las posiciones polares sobre el punto: "En un extremo está la opinión de aquellos teóricos que creen que las características esenciales de la naturaleza humana están metafísica o genéticamente dadas, y esas características esenciales son observables empíricamente en todas las sociedades, en todos los lugares y en todos los tiempos....[Estas son] teorías del comportamiento de todo individuo en toda sociedad [y] se presume que están conformadas a ciertos principios generales, independientemente de las instituciones o fuerzas sociales." (Hunt, 2005: 423 ss.)

En el extremo opuesto se encuentra la posición de aquellos autores que descreen de la existencia de una naturaleza objetiva de la naturaleza humana, y desde este punto de vista los seres humanos son "total, absolutamente e infinitamente maleables" y están "creados" de manera determinista por la sociedad de la cual son parte. (Idem: 424). Si se acepta una posición menos extrema, reconociendo la existencia de ciertas características esenciales propias de la condición humana en cuanto tal, pero asumiendo el hecho de que el entorno social contribuye a la conformación de las personas concretas, como lo expresa el mismo autor, "...no es posible estudiar a los seres humanos y su desarrollo sin estudiar las organizaciones y procesos sociales, y no se puede estudiar o evaluar [estas organizaciones y procesos] sin estudiar la naturaleza de las necesidades humanas, los medios con los cuales ellas se satisfacen, las consecuencias de tal satisfacción total, parcial o inexistente [así como] el grado y las consecuencias de la maleabilidad humana." (Idem: 425].

Como se dijo, repitiendo idea familiares, en la teoría económica fundada en el utilitarismo, los fundamentos centrales son las preferencias exógenamente dadas, el ordenamiento consistente de las mismas, y la racionalidad instrumental de las elecciones. Los desarrollos de estos postulados básicos son elaboraciones de las condiciones para el objetivo último, que es la maximización de las funciones individuales de utilidad. En la formulación del equilibrio general de Walras, que como es sabido se refiere al fenómeno del intercambio puro, el llamado "conjunto de Pareto", que es el conjunto de asignaciones Pareto-eficientes (o sea todas las situadas en la "curva de contrato", son coincidentes con el conjunto de los equilibrios generales walrasianos. Si se aceptan como dadas las condiciones de existencia del equilibrio walrasiano, se infieren de aquí los teoremas fundamentales de la economía del bienestar antes mencionados.(6)

El paso de la preocupación teórica dominante hasta los años 60, centrada en el estudio del equilibrio general competitivo, hacia los aspectos vinculados con la elección social, incorporando –en procura de un mayor realismo– problemas adicionales como la rigidez de los precios a la baja o la existencia de información asimétrica, motivó la preocupación de importantes figuras de la ciencia económica. En su brillante conferencia con motivo de la recepción del Premio Nobel 2001, George Akerlof describe el horizonte de sus inquietudes acerca de lo que llama "su sueño", diciendo: "Este sueño era el desarrollo de una macroeconomía conductista en el espíritu original de la Teoría General de Keynes. La macroeconomía, entonces, no sufriría a causa de la naturaleza ad hoc de la síntesis neoclásica, que había sobrepasado (had overriden) el énfasis de la Teoría General en el rol de los factores psicológicos y sociológicos, tales como los sesgos cognitivos, la reciprocidad, el gregarismo (herding) y el status social. Mi sueño era fortalecer la teoría macroeconómica mediante la incorporación de supuestos que afinaran (honed) la observación de tal comportamiento" (Akerlof, 2001: 365–366). Así –agrega Akerlof– la nueva macroeconomía clásica incorporaba nuevas dimensiones, pero insistiendo siempre en que todas ellas fueran consistentes con la hipótesis fundamental del comportamiento racional de la conducta maximizadora. "Para explicar el desempleo y las fluctuaciones económicas, los nuevos economistas clásicos se basaban primero en la información imperfecta, y más tarde en los choques tecnológicos" (Ibidem.).

Las observaciones de Akerlof son sin duda valiosas, pero no obstante la referencia a los factores psicológicos y sociológicos tomados en cuenta por Keynes en su célebre (y tan controvertida) obra, incorporan ciertamente perspectivas nuevas que van encontrando camino en la teoría económica contemporánea, pero quedan todavía lejos de abarcar un territorio conceptual de la amplitud del propuesto por Sen al apuntar a la libertad como objetivo final. Después de todo no debemos olvidar su advertencia de que, "si lo que nos interesa es la libertad, ¿es suficiente con que nos centremos en los medios para la libertad en lugar de la amplitud de la libertad que realmente tiene la persona?" (Sen, 1995: 114–115). Ya se sabe que en el pensamiento de Sen lo que cuenta es la capacidad para convertir los bienes y servicios –a través de los funcionamientos– en la libertad para elegir y alcanzar un tipo de vida, y esa capacidad puede variar, como de hecho varía, entre las personas. Es así como "la igualdad en la posesión de bienes o recursos primarios puede ir de la mano de graves desigualdades en las libertades

reales de que gozan las diferentes personas" y en las evaluaciones de la justicia, por lo tanto, lo que interesa son las libertades de que realmente éstas gozan para elegir entre los diferentes modos de vivir que pueden valorar. "Es esta libertad real la que representa la "capacidad" de una persona para conseguir las varias combinaciones alternativas de realizaciones, esto es, de haceres y estares" (Idem: 115).

Lo dicho conduce a mostrar que existe para la economía y la sociología un campo sumamente importante de intereses que hay buenos motivos para considerar comunes. Volvemos así a las afirmaciones generales con las que se inicia este ensayo.

Omitiendo la referencia a algunos temas que serían pertinentes en otro contexto, hay que señalar aquí –en coincidencia con lo dicho en la primera parte de este trabajo– que las relaciones que se dan en la vida económica son relaciones sociales y tienen por ello, necesariamente, una dimensión interpersonal. Como lo subraya Gui, las dimensiones interpersonales de la realidad económica se refieren a "las influencias recíprocas de fenómenos intepersonales intangibles de una naturaleza comunicativa o afectiva, que habitualmente son consideradas como no económicas, por una parte, y fenómenos que comúnmente se identifican como económicos, por la otra" (Gui, 2000: 1 ss.). En apoyo de lo dicho, Gui trae a colación una expresión de Julie Nelson (1994), según la cual: "la afiliación con otras personas...no es solamente una materia de elección o una cuestión de 'sentirse bien', sino más bien una necesidad del desarrollo y, aun para un adulto, una necesidad psicológica para el pleno funcionamiento humano" Una observación de Gui, que explicita la afirmación general ya citada, abunda en el contenido de ésta: "...la mayoría de las transacciones son interacciones humanas complejas, de las cuales las transferencias quid pro quo de servicios, bienes o dinero, son solamente un componente, estando el resto constituido por consideraciones de status, amor e información particular... En ese sentido, los encuentros personales se pueden ver mejor, no como transacciones 'aumentadas' o 'generalizadas', sino como procesos productivos peculiares que dan origen a los 'bienes relacionales" (Idem: 2).(7)

En aras de la brevedad, quizás pueda concluirse este comentario con otra cita de Granovetter. Considera este autor que "el argumento de la inserción (embeddedness) tiene una aplicación muy general, y ello demuestra que no sólo hay un lugar para los sociólogos en el estudio de la vida económica, sino que su perspectiva se requiere con urgencia (Idem: 71).

11.5 Sobre el problema de la desigualdad

El problema de la desigualdad está presente como eje central en la investigación sobre la Deuda Social Argentina. En el volumen publicado en 2004, a propósito del tema del desarrollo humano y la desigualdad social, se dice que "resulta difícil entender una perspectiva de la libertad que no tenga a la equidad como elemento central. Es posible que la libertad compita con la utilidad en términos de fijar el espacio de la eficiencia, pero de ninguna manera puede ser vista como antítesis de la igualdad de

oportunidades...Por lo mismo, no cabe aceptar que en nombre de la eficiencia se genere un grave daño a la vida y a la dignidad de las personas, o, más aún, se vulnere el espacio de sus capacidades para el florecimiento humano" (Salvia y Tami 2004: 33).

Como puede advertirse, estas ideas son acordes con el enfoque de las capacidades, que en virtud de la definición de la deuda social como déficit de desarrollo humano encuadra todo el estudio. En este sentido, cabe traer a colación lo expresado por Sen acerca de las ventajas de interpretar el bienestar conforme a la libertad y no a la eficiencia del mercado. De manera muy sintética, la posición que sostiene este autor subraya, en primer lugar, las limitaciones que presenta la economía del bienestar convencional –esto es, el "bienestarismo" (welfarism)– para dar un sentido adecuado a la "libertad de elegir". En segundo lugar, señala la importancia de tomar en cuenta "tanto los procesos y procedimientos como las oportunidades reales que las personas tienen para vivir del modo que elegirían". A ello se agrega la observación de que "los análisis de la eficiencia del mercado basados en la libertad hacen redundante el suponer que las preferencias y elecciones individuales han de ser consideradas como si tuvieran por objetivo exclusivo el propio bienestar –la búsqueda del respectivo interés–. La libertad de una persona para conseguir lo que ella prefiera (no importa por qué) nos lleva un poco más allá de este supuesto limitado y, creo, bastante erróneo. Finalmente, "la concepción basada en la libertad puede animar a un cambio en la perspectiva del análisis económico técnico en una dirección que tiene considerable importancia ética y política" (Sen, 1995: 151–152, subrayado nuestro).

Si se pasa de aquí a un plano más concreto, encontramos que el contenido de la EDSA exhibe un abundante cuerpo de evidencias empíricas que muestran la diversidad de dimensiones del fenómeno de la desigualdad, lo que se hace manifiesto desde el título mismo del volumen. La visión general a que ello da lugar queda reflejada en la afirmación de que, en el campo real, "es evidente que el crecimiento económico, el sistema político democrático y la integración social han seguido durante las últimas décadas senderos divididos, dando lugar a una estructura social fragmentada, polarizada y en permanente tensión", de tal manera que la falta de una política integrada haya dado lugar "no sólo a que haya más pobres e indigentes (privados de ingresos pero también de la condición humana), sino también, que el orden social se haya polarizado a tal punto que se hace cada vez más difícil revertir la tendencia hacia una mayor exclusión social de las actuales y futuras generaciones" (Salvia y Tami 2004: 34).

Las preocupaciones relativas a la desigualdad y a la relación de ésta con la pobreza, han ido ocupando un lugar mucho más prominente que en un pasado no lejano, en la literatura sobre las políticas de desarrollo. No puede decirse –hasta donde podemos advertirlo– que estas preocupaciones hayan encontrado un reflejo en reformulaciones significativas del cuerpo de la teoría económica predominante, pero es un hecho que ha crecido mucho la atención que hoy se da a estos problemas. Se encuentra aquí un ejemplo más de un área que convoca la atención desde los campos ético, social, político y económico. Y desde esas diversas perspectivas la desigualdad se percibe como algo negativo y dañino para la sociedad, aunque no sean las mismas las ópticas de las que se parte. Como antes se dijo, el tema de

la desigualdad aparece como eje central a lo largo de toda la investigación, en las múltiples dimensiones que en ella se estudian. Aquí se hará referencia solamente a algunos aspectos de un problema de semejante complejidad, limitando el comentario a los que se relacionan más cercanamente con la economía.

En su sentido más primario, la idea de la desigualdad se refiere a la asimetría en la distribución del bienestar de las personas y los grupos sociales. Y puesto que el bienestar depende de una variedad de componentes que incluyen desde los bienes materiales, la educación, la salud, la participación en la vida social, etc., hasta las condiciones que alimentan el florecimiento humano, los elementos constitutivos de la desigualdad de bienestar son las desigualdades existentes en todas esas dimensiones. En términos del enfoque de las capacidades y realizaciones, el análisis de la desigualdad suele concentrarse en estas últimas (por ejemplo el nivel de ingreso monetario o de consumo), o en otras variables que se presten a su cuantificación. Sin embargo, las realizaciones son resultado de la interacción entre recursos y oportunidades, debiendo ser estas últimas oportunidades reales, como lo dice Sen en el texto citado en la sección anterior, y éstas –en el mismo orden de ideas– están ligadas a la libertad.

En esa misma línea de pensamiento, las diferencias de capacidades entre personas y grupos responden a la manera en que se dan, en una sociedad determinada, las interacciones entre la disponibilidad de bienes económicos, las oportunidades a las que pueden acceder, y la constelación de factores sociales, históricos, políticos y culturales prevalecientes en ella. En cuanto a las oportunidades, ellas pueden definirse en los términos de Roemer, como "el conjunto de circunstancias que afectan los resultados obtenidos por las personas, pero que no dependen de sus propios esfuerzos o decisiones sino que quedan determinadas por factores que están más allá de su control" (Roemer, 1998). Estas afirmaciones son coincidentes con el marco teórico que plantean Kaztman y Figueira (1999), al referirse a las acciones para enfrentar la pobreza(8), particularmente desde el punto de vista de las estrategias desplegadas por los hogares. Estos autores plantean como punto de partida dos premisas: (a) la primera de ellas sostiene que "los recursos que controlan los hogares no se pueden valorar con independencia de la estructura de oportunidades a la que tienen acceso. En rigor, se afirma que los recursos se convierten en activos en la medida que permiten el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el medio a través del mercado, el Estado o la sociedad"; (b) la segunda premisa postula que "las estructuras de oportunidades no son una constante sino una variable. Esto quiere decir que las unidades nacionales no son iguales en materia de oportunidades, como tampoco lo son los diferentes momentos históricos en la trayectoria de un país" (Kaztman y Filgueira, 1999: 8–9).

Ligando lo afirmado por Roemer y la segunda de las premisas propuestas propuestas por Kaztmaen–Filgueira, la estructura de oportunidades puede ser ampliada o reducida por fuerzas resultantes de la distribución del poder, las acciones colectivas públicas o privadas, las políticas públicas, el entorno institucional en el que se desenvuelve la economía y los condicionantes externos que influyen sobre ésta. De aquí se deduce que son insuficientes las propuestas redistributivas basadas solamente en instrumentos tales como impuestos y subsidios, que responden a una interpretación demasiado

estrecha de la vida económica, y en definitiva a supuestos simplificadores –explícitos o implícitos– acerca del orden de causalidad entre los hechos económicos y la realidad social. Según esta visión reduccionista, en definitiva, fenómenos como el de la desigualdad son sólo una consecuencia del comportamiento de la economía, y tanto las explicaciones como los correctivos deben buscarse en el funcionamiento correcto de los mercados, que será tanto más eficiente cuanto más pueda acercarse al comportamiento del modelo ideal de la competencia perfecta, con el amparo de un Estado minimalista cuyas funciones se circunscriban a asegurar el imperio de "la ley y el orden", asegurar la vigencia de los derechos de propiedad, y, eventualmente agregar a esta suerte de operación de la "mano invisible", aquellas intervenciones puntuales destinadas a corregir las fallas del mercado tales como las externalidades negativas, las asimetrías de información y los contratos incompletos.

Como se lo ha señalado más arriba, esta última posición ha visto reducida su vigencia, en parte como producto de aportes teóricos y en parte como resultado de experiencias recogidas con la aplicación de políticas económicas ligadas a una ortodoxia estricta. Una manifestación significativa de esta evolución es, en el campo del desarrollo, el abandono de la idea que concibe al crecimiento de la economía como condición necesaria y suficiente para el mejoramiento del bienestar de la población, pero más generalmente la aceptación de que es necesario analizar los procesos económicos –y las recomendaciones de política– en un contexto social suficientemente amplio, reconociendo las interacciones existentes en el ámbito de la sociedad. Véase, por ejemplo, el siguiente párrafo de un informe reciente del Banco Mundial: "Estos procesos económicos no tienen lugar en el vacío. A cada paso, ellos son mediados por instituciones sociales y políticas, a las que se entiende ampliamente como las reglas y normas de comportamiento en la sociedad, así como instituciones más específicas que formal o informalmente regulan los mercados y afectan a los gobiernos. Este enfoque incluye tanto los arreglos 'macroinstitucionales' en la sociedad, como los procesos socioculturales que son producto de la interacción entre diferentes grupos sociales, principalmente los que se dan entre grupos dominantes y subordinados. Tal como lo han subrayado sociólogos como Charles Tilly y Pierre Bourdieu, estas últimas [interacciones] son esencialmente relacionales, y están profundamente entrelazadas con la organización de la producción y la estructura del poder. Los arreglos sociales y los procesos socioculturales son fuente de grandes 'desigualdades de agencia' de diferentes grupos, o diferencias en su capacidad de configurar e influir sobre las condiciones en que viven" (Banco Mundial, 2003: I–8 –I–9).

11.6 Una nota sobre las políticas macroeconómicas y su dimensión social

Los comentarios presentados hasta aquí apuntan predominantemente a aspectos teóricos, aunque algunas veces se insinúen sus implicancias en planos más concretos. Quizás se justifique agregar ahora algunas muy breves observaciones –necesariamente generales– acerca de las vinculaciones de la política económica con los problemas sociales, mencionando esquemáticamente los temas en los que se hace más evidente la necesidad de un abordaje integrado, criterio seguramente menos controvertido hoy que quince o veinte años atrás.

Hacia fines de la que en América Latina mereció el triste calificativo de "década perdida" –la de los años ochenta–, desde la óptica revisionista se afirmaba que la macroeconomía había entrado en crisis veinte años atrás, sin que las ideas de la llamada síntesis neoclásica hubieran sido reemplazadas por una concepción superadora de las diferencias entre clásicos y keynesianos, en cuya base estaba el conflicto entre los enfoques de la micro y la macroeconomía. De una manera u otra, sin embargo, la divergencia pudo mantenerse, como afirma Ramos, "mientras los problemas macroeconómicos principales continuaron siendo el desempleo sin inflación o la inflación sin recesión" (Ramos, 1989:1–30). Estas diferencias originadas en las que separaban los marcos teóricos de las que surgían las propuestas de política económica, estaban presentes en las controversias de la época.(9)

La historia no ha transcurrido en vano y las experiencias vividas dejaron enseñanzas que por cierto no fueron siempre bien aprovechadas, pero que, al menos, justificaron la ampliación de la visión de los problemas y de los objetivos impuestos por la realidad. Sirvan como ejemplo las conclusiones de un grupo de expertos convocado por las Naciones Unidas a comienzos del actual milenio, para analizar los aspectos sociales de las políticas macroeconómicas, uno de cuyos párrafos es ilustrativo a este respecto: "...el desempeño macroeconómico durante los ajustes estructurales ha sido evaluado a menudo utilizando indicadores de políticas y objetivos tales como la reducción de la inflación, el equilibrio presupuestario o el de la cuenta corriente de la balanza de pagos, mientras que se ignoraba o se daba una prioridad muy inferior a otros objetivos tales como la reducción de la pobreza, la equidad social o el nivel de ocupación. En muchos casos, el aumento de la pobreza y el desempleo se veían como los inevitables efectos colaterales de la medicina necesaria para la estabilización de los precios...Sin embargo los resultados no fueron un crecimiento económico mayor y sostenido ni los impactos sociales positivos que se esperaban...De allí un creciente consenso sobre la necesidad de dar un peso más equilibrado a los factores sociales y económicos en la formulación de metas para la política económica" (Naciones Unidas, 2001: 3 ss.).

Puede decirse, pues, que la problemática social, por lo menos en principio y desde la visión de un consenso genérico a un nivel internacional como el de las Naciones Unidas, ha dejado de ser considerada como una categoría "residual" con respecto a las políticas económicas y estrategias de desarrollo. Esto no significa que en la práctica, tanto en ese nivel como en los ámbitos nacionales, estemos ante una efectiva incorporación de la dimensión social a las políticas económicas. Y esto es así pese al mayor reconocimiento que reciben los aspectos institucionales y políticos y a la validación de determinados objetivos sociales, como la lucha contra la pobreza o la preocupación por la desocupación persistente. De hecho subsisten distancias, a veces muy significativas, entre los objetivos y principios reconocidos en el plano declarativo, y las acciones de política que se ponen efectivamente en práctica, discrepancia que –otra vez—se advierte en el campo de las relaciones internacionales y al interior de los países individualmente considerados. Esto es fácilmente observable, por ejemplo, en relación con problemas tales como los que se plantean en el ordenamiento y regulación del comercio internacional o de los flujos de capitales, o con otros, más domésticos, relativos a la administración de medidas que deben tomar en cuenta objetivos conflictivos y obligan a sacrificar unos a favor de otros.

Si nos limitamos a este último plano, en la resolución de las opciones (los siempre presentes trade offs), la experiencia muestra que, muy frecuentemente, en el arbitraje entre los objetivos estrictamente económico y los de carácter social, estos últimos son los que llevan la peor parte. Y así como suele haber reales o potenciales disociaciones entre políticas económicas y políticas sociales, las hay también entre las políticas macroeconómicas de corto plazo y las orientadas al desarrollo a largo plazo, dando lugar a que las segundas queden sistemáticamente subordinadas a las urgencias de las primeras.

En este sentido, cabe coincidir con Elson (2002) en su diagnóstico acerca de los sesgos existentes en la política económica, que es necesario superar para que pueda pensarse en una integración entre política económica y política social. Tales sesgos son el llamado "sesgo deflacionario", asociado a las restricciones que enfrentan las políticas monetarias y fiscales; el problema de la exclusión de los sectores de la población no incorporados a la economía formal y dependientes de la asistencia pública; las cuestiones de género y el recorte de la capacidad de maniobra de los estados nacionales para el manejo de las políticas. Agreguemos, por nuestra parte, que en cuanto a esto último no debería, por cierto, excluirse el problema de las insuficiencias del aparato estatal, a menudo afectado por una reducción indiscriminada de su dimensión con motivo de ajustes asumidos deliberada o forzadamente, o por la presencia negativa de factores políticos espurios, alianzas ilícitas entre intereses particulares de los ámbitos público y privado, y comportamientos rentísticos y clientelares.

No es posible extenderse más aquí sobre temas tan vastos, pero así como se ha venido afirmando, en un plano predominantemente teórico, que los hechos económicos están necesariamente insertos en la vida social, es igualmente cierto que las políticas económicas (y también las sociales), tienen lugar, en sus mecanismos de formación y sus vías de implementación, dentro de sociedades concretas insertas, a su vez, en el contexto más amplio del orden internacional existente. Tanto en un caso como en otro, el escenario que prevalece no es la situación ideal que muchas veces se describe analógicamente como un "campo de juego nivelado" (level playing field). Y si, por en contrario, siempre existen asimetrías de posición entre los actores cuyas acciones y estrategias se entrecruzan constantemente, más complejo se hace el problema cuando las sociedades y los mercados están fragmentados en su estructura y en sus capacidades de acción.

Lo dicho conduce necesariamente a tomar en consideración la dimensión del poder, sea éste político, social, económico o político-económico, en todo análisis que se oriente a entender la realidad y a actuar sobre ella. Puede anotarse aquí que, incluso en el campo de la teoría económica, la noción abstracta de "conjunto decisivo" (decisive set), aplicada en el análisis de la economía del bienestar, contiene en forma estilizada un reconocimiento de situaciones en que el poder de influir sobre el bienestar colectivo es desigual. Así, "Para una función dada de bienestar social, se dice que un conjunto dado de individuos es decisivo a favor de la situación x con respecto a y si, dada la función de bienestar social, siempre que todas las personas que pertenecen al conjunto decisivo D prefieren x a y, la función coloca a x por encima de y en el ordenamiento social, independientemente de las preferencias de los indi-

viduos que no están en D, e independiente también de las preferencias relativas por alternativas que no sean x e y." (Vickrey, op. Cit.: 277-278, subrayado agregado).

El tema del poder no está demasiado frecuentado en la literatura económica corriente, fuera de aquellos casos que se refieren a los mercados imperfectos, como el monopolio y el oligopolio, con sus correlatos de monopsonio y oligopsonio, o bien en el tratamiento de los problemas de acción colectiva, las situaciones de información asimétrica, las que pueden formalizarse mediante la teoría de los juegos, y otras de índole similar. En cambio, en la sociología y en la ciencia política este es un tema central, y puede verse aquí una dimensión adicional del campo en que debería ser fructífera la colaboración entre las distintas ciencias sociales.

Hace algo menos de medio siglo, Hans Albert, criticando el descuido del tema del poder en la ciencia económica, decía expresivamente que sin las "anteojeras" (blinkers) del pensamiento neoclásico, "la realidad social parece ser un conjunto, más o menos cargado de conflictos, de personas agrupadas en entidades sociales de varias clases que, de acuerdo con sus roles, ocupan ciertas posiciones de poder y representan y promueven ciertos intereses (en el sentido más amplio de la palabra)", a lo que agregaba que "Entre los grupos sociales involucrados en esta interacción, encontramos a aquellas empresas y familias como unidades del proceso del mercado, que son usualmente los sujetos exclusivos del análisis económico. Pero a ellos deben agregarse los partidos políticos, asociaciones industriales y comerciales y cuerpos administrativos, etc., que habitualmente son estudiados por la ciencia política, y otros grupos tratados por la sociología general." (Albert, 1971: 31 ss). Como se ha observado muchas veces, cuando en la vida política el predominio de grupos corporativos se superpone al funcionamiento de los órganos propios del ordenamiento jurídico institucional, aparecen disonancias y anomalías, a veces muy fuertes, entre los modos de funcionamiento propios del aparato institucional, y los que derivan del ejercicio de poderes reales externos a él.

Finalmente, como rápida referencia a las influencias del contexto externo, es de notar que en la descripción de las características del mundo globalizado, suelen encontrase (al menos en una parte significativa de la literatura), posiciones que subrayan en modo especial el carácter de oportunidad ampliada que da la globalización a los países en vías de desarrollo, llevando en ocasiones ese énfasis a desconocer, al menos implícitamente, la diferencia entre los espacios de oportunidades a los que pueden tener acceso economías nacionales tan diversas en sus fortalezas y posibilidades como las que se observan en el mundo contemporáneo. Empero, sin que en modo alguno esto implique ignorar la extraordinaria importancia del comercio internacional para el desarrollo económico, dadas las necesarias condiciones externas e internas, el argumento lleva a veces a una excesiva simplificación de los planteamientos. En todo caso, las restricciones a los grados de libertad de las políticas nacionales que imponen las "reglas de juego" determinadas exógenamente, son parámetros adicionales –muchas veces conjugados con intereses de actores internos— que es indispensable tomar en cuenta a la hora de concebir e implementar las políticas macroeconómicas de corto y largo plazo, y de evaluar las connotaciones sociales de sus efectos.

Una acotación final

Las evidencias que proporciona la investigación sobre la Deuda Social Argentina son elementos conducentes a un diagnóstico que abarca múltiples facetas del déficit de desarrollo humano. Las apreciaciones contenidas en el texto precedente no son sino comentarios que –como lo indica su título– tienen la naturaleza de "reflexiones" sugeridas por aquéllas inspiradas en el marco conceptual que las encuadra. Acaso puedan surgir de una profundización y extensión de estos comentarios, ideas para conformar no tanto una propuesta integrada articulada como un nuevo marco teórico del que puedan deducirse pautas para la acción, sino la formulación de programas de investigación que complementen los resultados alcanzados hasta aquí.

No debe verse en esta posición un reflejo de escepticismo acerca de la factibilidad de avanzar en la construcción de teorías que puedan abarcar la complejidad de las interacciones entre los hechos económicos, sociales y políticos, sino el reconocimiento de la dificultad de establecer relaciones causales claras y definidas y a partir de ellas secuencias ordenadas para la acción. Esta opinión concuerda con lo que Albert Hirschman, apoyado en numerosas observaciones empíricas acerca de los procesos de formación de las políticas económicas, particularmente en América Latina, ha llamado con una gráfica expresión, el posibilismo.

En una época en que los análisis del desarrollo tendían a poner énfasis en las "precondiciones" necesarias para alcanzarlo, Hirschman afirmaba que "una sociedad puede comenzar a moverse hacia adelante tal como es, a pesar de lo que es y a causa de lo que es" (Hirschman, 1963: 6, subrayado en el original). Y años más tarde, prologando un volumen titulado significativamente "Un sesgo hacia la esperanza" (A Bias for Hope), dice que sus posiciones –por lo demás ampliamente conocidas– pone de relieve su preferencia por atribuir "iguales derechos en la aproximación al mundo social, a los enfoques que privilegian lo particular con respecto a lo general, lo inesperado más bien que lo esperado, y lo posible más bien que lo probable" Por ello es que la orientación de sus escritos ha sido "ensanchar los límites de lo que es o se percibe como posible, así sea al costo de reducir nuestra capacidad, real o imaginaria, para discernir lo probable" (Hirschman, 1971: 28, subrayado nuestro).

Concluyendo, así como claramente simpatizamos con la aspiración a que la colaboración entre las diversas ciencias sociales pueda llegar a producir un aparato teórico consistente que pueda abarcar la variedad de dimensiones de la que aquí se ha hablado, nos permitimos también expresar, con la humildad del caso, nuestra coincidencia con los argumentos hirschmanianos a la hora de tener que afrontarse los angustiosos problemas que plantea la realidad hoy existente.

Notas del Capítulo

(1) La definición de la economía ha dado lugar a una copiosa literatura y a no escasas controversias, pero es un tema poco frecuentado en las últimas décadas. La escasa relevancia atribuida al asunto queda reflejada en la definición popularizada, sin duda con un dejo de ironía, por un conocido manual, según la cual "la economía es lo que los economistas hacen".

(2) Según se verá más adelante, los aspectos relacionales de las transacciones económicas han sido estudiados detalladamente, entre otros, por Gui y Sugden.

(3) Nótese la diferencia que hay entre este enfoque y otros que desde la economía enfocan fenómenos de la vida social, notablemente el propuesto por Becker, para quien "el análisis asume que los individuos maximizan el bienestar tal como ellos lo conciben , ya sea de manera egoísta, altruista, leal, malevolente o masoquista" (Becker, 1992).

(4) En el diseño de la investigación sobre la deuda social se diferencian dos planos de análisis. El primero, que se refiere a los funcionamientos de desarrollo humano cuya no realización lesiona el nivel de vida. Ellos comprenden: (a) capacidades de subsistencia, que abarcan rubros como vivienda, alimentación, salud, reproducción biológica y seguridad; (b) capacidades de integración social, las cuales abarcan los atributos de afiliación social, educación, trabajo decente y derechos ciudadanos; (c) capacidades psicosociales, que incluyen la comprensión cognitiva, control externo y capacidad de afrontamiento. El segundo plano atiende a la dimensión más amplia de florecimiento humano, e incluye las siguientes capacidades: (a) capacidades de dar y recibir afecto, las que incluyen la vida familiar, estructura de los hogares y hábitat de riesgo; (b) capacidades de juego y celebración, en las que se incluyen la disponibilidad y el uso del tiempo libre y el acceso a recursos, y (d) capacidades de vivir dando sentido a la vida y de espiritualidad. (Salvia y Tami 2004: 37–38).

(5) Aunque en un contexto distinto del presente, Olivera ha afirmado que el equilibrio de mercado y el equilibrio social pueden ser enteramente diferentes, pues mientras el primero opera, en situaciones competitivas, a través de los mecanismos de la oferta y la demanda, el segundo expresa un equilibrio en el sentido de la teoría de los juegos, y responde al poder relativo de quienes son poseedores de los bienes. De allí que "el conjunto de precios que asegura el equilibrio de mercado puede diferir, aun apreciablemente, del conjunto de precios compatible con el equilibrio social" (Olivera, 1991 487 –498).

(6) Este párrafo es una condensación extremadamente simplificada de la relación entre equilibrios paretianos y equilibrios walrasianos, que ignora deliberadamente aspectos fundamentales de la cuestión. Para un tratamiento más completo que sintetiza lo fundamental de la enorme literatura sobre el tema, véase Varian, op. cit.: 367–395.

(7) Este autor no deja de advertir que estos vínculos relacionales no son necesariamente placenteros o positivos, sino que pueden tener su "lado oscuro" y dar lugar a intercambios interpersonales negativos. Esta observación es concordante con la que hace Granovetter en su ya citado estudio, al señalar que si bien las relaciones sociales pueden proporcionar las condiciones necesarias para la existencia de confianza y de comportamientos confiables, no son suficiente garantía de que ello sea así, e incluso pueden dar la ocasión de conductas dañinas y conflictos.

(8) Puede demostrarse que la desigualdad es una causa fundamental de la pobreza. En el caso del ingreso, dadas dos situaciones en las que el ingreso medio es igual, una distribución más desigual aumenta la dimensión de la pobreza en comparación con la que existe en la sociedad donde la desigualdad es menor. Esta afirmación está corroborada empíricamente por diversas evidencias econométricas, entre las cuales puede citarse las contenidas en un reciente estudio del Banco Mundial (2003).

(9) Aunque aquí se haga referencia al caso de América Latina, las consideraciones siguientes son aplicables al mundo de los países que suele llamarse "en vías de desarrollo", así como –teniendo en cuenta todas las diferencias del caso–a los procesos de transformación económica de las denominadas "economías en transición". En cualquier caso, la región latinoamericana, otrora vista como integrando "la clase media" del desarrollo mundial, presenta hoy la distribución del ingreso más desigual.