UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DEL SABER

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL

Documento de Trabajo

EL OBSERVATORIO DE LA DEUDA SOCIAL ARGENTINA Y LA TEORÍA DEL DESARROLLO

Octavio Groppa

Diciembre 2005

* Agradezco los valiosos comentarios realizados por Ernesto O'Connor a una versión previa de este escrito.

ÍNDICE

1.1 DEBATES SOBRE EL DESARROLLO 2

1.1.1 Fases en la teoría 2
1.1.2 Otras miradas a la evolución del pensamiento sobre el desarrollo 6
1.1.3 Desarrollo y contextos socioculturales 6
1.1.4 La evaluación del desarrollo 8
1.1.5 Teoría contemporánea y política 9

1.2 OTRAS APROXIMACIONES CONTEMPORÁNEAS AL PROBLEMA 11

1.2.1 Fallas de mercado y equilibrios múltiples 11
1.2.2 Bienes (y males) intangibles 13
1.2.3 Socioeconomía o sociología económica 17
1.2.4 Economía de la solidaridad y economía civil 19
1.2.5 Economía de la conducta 22
1.2.6 El desarrollo humano y el enfoque de las capacidades 25

1.3 CONSIDERACIONES FINALES 28

1.4 BIBLIOGRAFÍA 29

> A medida que la sociedad se hace más grande y más compleja, es más exigente la formación requerida para hacer posibles una libertad plenamente responsable. Además de la ignorancia y de la incompetencia hay que contar con la alienación y la ideología. Los egoístas encuentran fallas en las estructuras sociales y las explotan para aumentar su propia participación en los bienes particulares y disminuir la de los demás. Los grupos exageran la magnitud e importancia de su contribución a la sociedad. Constituyen un auditorio dispuesto a dar crédito a una ideología que justifique su comportamiento ante la opinión pública. Si triunfan con su falacia, el proceso social se distorsiona. Lo que es bueno para este o aquel grupo es considerado, equivocadamente como bueno para todo el país o para toda la humanidad, mientras que se pospone, o se mutila, lo que es verdaderamente bueno para el país o para la humanidad. Aparecen clases más ricas y clases más pobres, y las ricas se enriquecen cada vez más, mientras las pobres languidecen en la miseria y las privaciones. Finalmente, la gente práctica se guía por el sentido común. Vive sumergida en lo particular y lo concreto. Influye poco en los grandes movimientos o en las tendencias que se realizan a largo plazo. No está dispuesta en absoluto a sacrificar su ventaja inmediata a favor del bien inmensamente mayor de la sociedad a la vuelta de dos o tres décadas.
>
> B. Lonergan, *Método en teología*

Esta extensa cita del teólogo B. Lonergan liga de manera formidable las perspectivas científica y moral en relación con el desarrollo. Se explica allí que el estancamiento y polarización de las sociedades se debe a las estructuras sociales, a las ideologías que las justifican y, en última instancia, al egoísmo que se encubre en ideologías para justificar dichas estructuras (las que, a su vez, lo han conformado). La estructura alienante termina obturando el progreso y la autotrascendencia de personas y sociedades por fallos en la atención a los datos de la realidad, a su interpretación, a la razonabilidad de ésta y/o a la responsabilidad que decide qué interpretación y qué caminos a seguir son los correctos (Lonergan, [1973] 1994: 59-60). Es necesaria, por tanto, una perspectiva teórica abierta para no ser presa fácil de los propios intereses de los investigadores. A partir de esta perspectiva básica pretendo fundar las reflexiones que siguen en torno al desarrollo.

Muchos fueron los modos de abordar la cuestión 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. El punto de debate se centra en la relación entre teoría y praxis.

A pesar de todo, el paradigma neoclásico sigue prevaleciendo como el único modelo total, sin fisuras. La pregunta que surge entonces es: ¿habrá que esperar la construcción de otro paradigma económico que supere las críticas, pero que continúe siendo totalizante? En tal caso se presenta otra cuestión, y es la siguiente: ¿no subsiste en la raíz de esta manera de pensar el supuesto del "imperialismo de la economía" (Tullock)? ¿No tendremos los economistas que comenzar a acostumbrarnos a la tarea interdisciplinaria junto con otros científicos de las ciencias sociales y humanas? ¿Cuál debe ser la relación entre los razonamientos deductivos, propios de la *ciencia económica* y los más inductivos, que toman como punto de partida los diversos contextos históricos? El debate entre economistas *clásicos* e *históricos* está lejos de haber sido superado.

Estas son algunas cuestiones que sobrevienen a quien intenta imaginar cómo debiera ser el estudio del desarrollo en el futuro. En este sentido, y como fue adelantado,

comienzo este escrito con una breve mirada a los distintos momentos por los que transcurrió la teoría económica del desarrollo hasta desembocar en el paradigma del crecimiento, siguiendo análisis de distintos autores y haciendo mención de algunos de los límites que éste último presenta, así como de las críticas que se le han hecho. En la segunda parte expongo una breve introducción –sin pretensión de exhaustividad– a algunos desafíos que hacen frente hoy a la teoría del desarrollo y a varios de los paradigmas que se presentan como aportes para quitar al estudio del desarrollo de las sociedades el corsé economicista y abrirlo a la interdisciplina, de manera de dotarlo de nueva fuerza para coadyuvar a la transformación de la realidad. Ello nos permitirá situar en un horizonte más amplio la tarea del Observatorio de la Deuda Social Argentina (ODSA).

1. DEBATES SOBRE EL DESARROLLO

1.1. Fases en la teoría

La teoría del desarrollo atravesó diversas etapas a lo largo de la historia. Si bien se puede decir que la temática significó la preocupación básica de los economistas clásicos, con la evolución y especialización de la teoría económica pasó a ser un campo específico hasta –según algunos autores– virtualmente desaparecer. En los párrafos que siguen haremos un sobrevuelo por las principales fases en este campo de la teoría, desde su punto culminante a mediados del siglo pasado hasta la época reciente. La división por décadas, por supuesto, no es estricta.

Apogeo en torno a los '50

Quizá, el problema básico del desarrollo económico sea el reconocimiento de las fuentes de externalidades positivas. A lo largo del siglo XX, la teoría ha experimentado al respecto notables cambios. Los variados contextos sociales, culturales y políticos han originado corrientes que enfatizaron uno u otro aspecto como motor. Así, a comienzos del siglo XX, se atribuía a los recursos naturales la principal fuente de desarrollo (Hirschman, [1958] 1961). Durante la posguerra y la aplicación del Plan Marshall en Europa, la teoría se centró en la necesidad de acumulación de capital para el crecimiento. Surgieron entonces modelos como el de Harrod-Domar (respectivamente, años 1947 y 1948) o el de Solow (1957). Meier (2001b) destaca que otros modelos de estrategia de desarrollo también se han concentrado en la acumulación de capital: los "estadios de crecimiento" de Rostow, el "crecimiento equilibrado" de Nurkse, las economías externas y el "empujón" (*big push*) de Rosenstein-Rodan, y aún, según este autor, las hipótesis de Prebisch, Myrdal y Singer acerca de los términos del intercambio y la sustitución de importaciones, entre otros. La consecuencia de estos análisis era que la sociedades no desarrolladas tenían mercados frágiles, de manera que se volvía necesaria cierta coordinación central de la distribución de los recursos. El Estado se convertía así un "agente principal del cambio" (Meier, 2001b: 14-15). A esta etapa pertenece también la teoría del desarrollo dualista (Lewis), que parte de la existencia de dos sectores, uno tradicional y otro moderno, y plantea que el primero tenderá a desaparecer como efecto del "derrame" y las migraciones consecuentes. Una vez más, la expansión del sector moderno dependerá del grado de formación de capital (Kuhnen, 1986-1987). La conclusión depende en este trabajo del supuesto de oferta de mano de obra virtualmente infinita para el sector tradicional, que hace de ambos sectores complementarios y no sustitutos

(Krugman, 1993). Mención aparte merece Hirschman, quien, desconfiado de los "grandes relatos" y explicaciones abstractas en la materia, plantea la necesidad de reconocer los rasgos culturales y la situación histórica de cada caso a la hora de pensar estrategias de desarrollo, de manera que éstas sean factibles y puedan dar fruto en el largo plazo. En clara diferencia con Schumpeter ([1912] 1967), quien por suponer pleno empleo excluía de su definición de desarrollo la incorporación de factores inutilizados, según Hirschman, en las economías poco desarrolladas "el desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados, como de conseguir (…) aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados" (Hirschman, [1958] 1961: 17). En este sentido, el subdesarrollo se debería más a la falta de habilidades empresariales –producto de factores culturales e institucionales– que a la escasez de capital. Un crecimiento desequilibrado supliría dicha carencia (por ejemplo, promoviendo la sustitución de importaciones en determinados sectores estratégicos; Kuhnen, 1986-1987). No obstante la pretendida reacción a los modelos de crecimiento equilibrado, para Krugman (1993) la propuesta de los eslabonamientos anteriores y posteriores de Hirschman todavía depende de las externalidades pecuniarias, lo que la ubicaría cerca de los planteos de Rosenstein-Rodan o Nurkse.

Quiebre en los '60: desarrollo como crecimiento

Krugman (1993) reconoce una línea divisoria en las investigaciones en torno al año 1960. Antes de esta fecha, los estudios consideraban que las economías de escala eran un factor limitante para el establecimiento de industrias rentables en los países en desarrollo, situación que dejaba disponibles significativas economías externas monetarias para el bienestar. En otras palabras, la pequeña escala volvía poco rentable el establecimiento de determinadas industrias. Así se pretendía justificar la protección de aquellas consideradas estratégicas por parte del Estado. Para este autor, la razón principal que condujo a un desinterés por estas explicaciones se debe a una inadecuada formalización de las teorías sobre mercados imperfectos en el contexto de una disciplina que se formalizaba de manera creciente.[1] Alrededor de dicha época, en cambio, los economistas –salvando el caso mencionado de Hirschman– comenzaron a modelar el desarrollo con rendimientos constantes a escala (Solow, Swan). Ello supone mercados de competencia perfecta, con lo cual dejaron de lado la preocupación anterior. Por otra parte, al terminar haciendo depender el crecimiento de la tecnología –definida como factor exógeno– estos modelos fracasaban a la hora de dar una explicación al crecimiento. Además, el avance tecnológico genera externalidades positivas y, por tanto, rendimientos crecientes, lo que es incompatible con el supuesto de competencia perfecta que subyace al modelo neoclásico (Barro y Sala-i-Martin, 1999: 10-11).

No obstante, hubo también fallas de orden práctico, dado que la industrialización forzada derivó en industrias ineficientes, por lo que tampoco aportaron demasiado al desarrollo. Aquella carencia se habría debido a la imposibilidad de compatibilizar las economías de escala con una estructura competitiva de mercado (Krugman, 1993: 27). A estos límites mencionados habría que agregar el efecto corrosivo de la alta inflación –

[1] Con todo, como es obvio, valdría preguntarse si la sola formalización conduce a un mejor conocimiento de la realidad y si tal derrotero teórico, cuando se vuelve único y total, no tiene ya fuertes supuestos epistemológicos. En esta línea se encuentra una de las críticas que realiza Stiglitz al artículo citado de Krugman. La formalización es importante, pero sólo para realizar debates más concisos y para formular preguntas más precisas y útiles (Stiglitz, 1993: 41).

consecuencia de políticas fiscales y monetarias poco sanas– y las complejas regulaciones administrativas, fuentes de serias ineficiencias y corrupción (Krueger).

Estudios sobre pobreza y desigualdad en los '70

El callejón sin salida en el que se había encerrado la teoría del crecimiento –la afirmación de la tecnología como fuente y su introducción en modelos de competencia perfecta– la sumió en un letargo de unos quince años. Las investigaciones sobre el desarrollo se bifurcaron hacia otras ramas, incluyendo los estudios sobre pobreza, que cobraron vigor en los años '70. Así tuvieron lugar perspectivas con variadas acentuaciones, algunas de las cuales fueron contemporáneas y otras sucesivas. Sus nombres son elocuentes: "creación de empleo, trabajos y justicia, redistribución con crecimiento, necesidades básicas, desarrollo desde la base, desarrollo participativo, sostenible, pro mercado, desarrollo como liberación, como liberalización, como libertad, desarrollo humano", etc. (Streeten, 2003: 68). El enfoque en el *empleo* trajo aparejadas nuevas dificultades. La definición del concepto en los países industrializados quedaba demasiado estrecha para analizar la problemática en los no industrializados, donde una amplia proporción sobrevive a expensas del mercado informal. Esto se volvía evidente en casos donde se combinaban escasez de mano de obra, subutilización del capital y desempleo (Streeten, 2003: 71). Así se pasó, con el auspicio del Banco Mundial, a atender la cuestión de la *distribución del ingreso*. La pregunta implícita que motivaba el viraje era si las medidas convencionales de desarrollo no implicaban un sesgo contra los pobres. Pero este enfoque tampoco podía ser totalizante. Su límite radica en el grado de abstracción que supone: los quintiles o deciles de ingreso no representan a ningún grupo concreto, de modo que no ofrece información útil a una tarea de política que apunte a mejorar la situación de algún grupo que presentara una particular desventaja y que requiriera un tratamiento peculiar (Streeten, 2003: 72). El estudio de la distribución del ingreso, como su nombre lo indica, sólo brinda información sobre el todo. Como cualquier análisis de una distribución estadística, los predicados recaen sobre el universo y no sobre algunas de las partes. En este contexto, la aparición del enfoque de las *necesidades básicas* significó una apuesta de retorno a lo concreto. Según esta perspectiva, el aumento en los ingresos es insuficiente para salir de la pobreza. Se pasaba así del campo de los medios al de los fines. El desarrollo no es una cuestión de recursos. Ahora, paralelamente, un mayor grado de concreción implicaba una mayor desagregación y dispersión de indicadores. Poco a poco, las ideas fueron estrechándose más, llevando a "identificar grupos de individuos y familias desposeídos: mujeres, niños menores de cinco años, ancianos, jóvenes con necesidades específicas, grupos raciales objeto de discriminación, comunidades en regiones distantes y descuidadas" (Streeten, 2003: 73). Sin embargo, también este concepto iba a ser piedra de escándalo: los países del sur acusaban a los del norte de utilizar la teoría para disminuir la ayuda internacional o para no avanzar hacia el libre comercio con el argumento de la focalización de políticas, una vez reconocido el objetivo.[2] Dicho modo de encarar la cuestión, por otra parte, daba al Estado demasiado poder en la definición y "solución" del problema, en la medida en que no incorporaba la participación e iniciativa de los propios interesados, sino que éstos eran pensados desde una actitud pasiva, simples objetos de la ayuda. Con la ola democratizadora en los años '80 creció la demanda de participación, a la vez que se incorporaron nuevas preocupaciones al diálogo en torno al desarrollo: "el rol de las mujeres (y los niños), el ambiente físico, población, habitabilidad, derechos humanos, libertad política y gobernabilidad, empode-

[2] Hoy puede ocurrir lo mismo con el enfoque de las capacidades de Sen y su aplicación en programas focalizados.

ramiento, corrupción, el desperdicio del gasto militar y el «dividendo de la paz», y el rol de la cultura entre ellos" (Streeten, 2003: 75).

Nueva teoría del crecimiento en los '80

Al margen de los planteos anteriores, en la segunda mitad de la década del '80, y continuando la perspectiva macroeconómica, surge la "nueva teoría del crecimiento" (Romer, Lucas). Esta teoría ya no concebía al progreso tecnológico y, por ende, el crecimiento, como producto de factores exógenos, de modo que superaba algunos de los obstáculos que la habían obturado años antes. El cambio tecnológico pasa a ser endógeno al modelo. El objeto será ahora encontrar la vinculación entre la productividad total de los factores (TFP, por sus siglas en inglés), definida como el residuo no explicado del aporte hecho al producto por los factores trabajo y capital, y las economías externas. Los casos mencionados que explicarían tal relación son el conocimiento, la educación, el aprendizaje laboral (*learning-by-doing*) o la investigación y desarrollo (I&D). El *capital humano* será la primera fuente de estas externalidades positivas.

En suma, si años atrás el acento se ponía en el capital físico, la concentración de la acumulación de este capital más la incapacidad de muchas economías de encontrar el sendero del crecimiento hizo reconocer la necesidad de considerar también el capital humano, de manera de incrementar la TFP. El fracaso de las estrategias desarrollistas condujo a una fuerte revisión y crítica, por lo que el blanco de los ataques terminó siendo el mismo que antes se había enarbolado como factor fundamental del desarrollo: el Estado. La teoría se concentrará entonces en la necesidad de remover las "distorsiones" en el sistema de precios y en desarrollar políticas "correctas", esto es, que no interfieran en el sistema de incentivos determinado por el mercado. Para esta corriente, las diferencias entre países no se explican por las condiciones iniciales, sino por las diferentes políticas que aplican. La teoría del desarrollo económico se redujo entonces a un campo aplicado de la racionalidad económica (Meier, 2001b: 17). En consecuencia, las investigaciones pasaron de tratar con "modelos altamente agregados a microestudios desagregados, en los cuales las unidades de análisis fueron las unidades de producción y los hogares" (Meier, 2001b: 18). Por esta razón Krugman (1993) considera que la "alta teoría del desarrollo" es un campo de estudio que ya no existe más, dado que, para él, la nueva teoría del crecimiento ha cambiado la pregunta: ahora le interesa explicar la persistencia del crecimiento, antes que cómo éste comienza.[3] El factor determinante será la asignación del capital, antes que su acumulación o que la tasa de ahorro de la economía.

En la última década, diversos investigadores de esta corriente estudiaron la relación entre desigualdad y crecimiento, poniendo a prueba, por ejemplo, el modelo de Kuznets, que predecía un incremento en la desigualdad en las primeras fases del desarrollo seguido de una disminución, "dibujando" una trayectoria entre el nivel de desigualdad y el crecimiento con forma de U invertida. Por su parte, la Nueva Economía Institucional (North, Buchanan) también sostiene que los agentes económicos actúan a partir de incentivos, señalando que la estructura de incentivos depende del marco institucional de la sociedad. Así fueron abriendo la teoría a cuestiones extraeconómicas, como la democracia, el capital social o, incluso, la religión, aun cuando sólo las incorporan instrumentalmente, esto es, en la medida en que afecten al crecimiento de algunos países (Bénabou, 1996; Barro, 2000, 2002).

[3] Distinta es la postura de Stiglitz (1993).

1.2. Otras miradas a la evolución del pensamiento sobre el desarrollo

Con todo, las teorías que se apoyaron en una sola dimensión o variable para explicar el desarrollo económico nunca alcanzaron un elevado grado de predictibilidad. Es fácil encontrar contraejemplos que dan por tierra con la generalidad de estas teorías (Streeten, 2003: 76). La tendencia a los análisis simples en materia de desarrollo, que se asientan sobre una causa fundamental para explicar el subdesarrollo fue criticada no sólo por Hirschman, sino también por otros autores, como I. Adelman (2001). En sintonía con Streeten, esta economista señala que el contenido de la explicación puede variar: el capital físico fue quizá la primera tendencia, que predominó a partir de los años '40; el factor empresarial fue la explicación encontrada por los *schumpeterianos*; en los años '70, la clave fueron los precios relativos inadecuados; en los '80, el comercio internacional, pero también comenzó a emerger la argumentación que veía a la hiperactividad de los gobiernos como causantes del retraso; en los '90, el factor principal será el capital humano y, hacia finales de la década, los gobiernos ineficaces. En cualquier caso, señala la autora, el esquema de pensamiento es monocausal. En cambio, ella enfatiza que la historia ha demostrado que "el proceso de desarrollo económico es altamente no lineal y multifacético" (Adelman, 2001: 104). Las interacciones entre las instituciones económicas, sociales y políticas varían en función del nivel de desarrollo socioeconómico (Adelman, 2001: 118).

Otra interpretación sobre la evolución del pensamiento del desarrollo nos la ofrece Kanbur (2003). Este economista sugiere que hubo en los últimos treinta años una fase de gran "fermento conceptual", que abarcó desde los años '70 hasta entrados los '80, seguida de una fase de consolidación, aplicación y debate de políticas, que va desde mediados de los '80 hasta fin de siglo. Ahora nos encontraríamos en el comienzo de una nueva fase de desarrollo conceptual, en el que temáticas ausentes en los debates comienzan a ser incorporadas. Entre ellas destaca la incorporación de la extensión de la vida en los estudios de pobreza, la economía de la conducta (*behavioral economics*), del desarrollo y distributiva, así como la manera de integrar la multidimensionalidad de la pobreza y la desigualdad.

En esta línea se puede ubicar el enfoque de las capacidades de A. Sen, que derivará en el concepto de *desarrollo humano*, y que supuso una superación del enfoque de las necesidades básicas (*v. infra*).

1.3. Desarrollo y contextos socioculturales

Lo que ninguna de las corrientes dedicadas al crecimiento económico –ni la que se concentra en el capital humano, ni la que lo hace en la tecnología– ha logrado explicar hasta ahora es el movimiento de la TFP. En la década pasada, Putnam (1993) propuso al *capital social* como factor clave en el desarrollo de las sociedades (*v. infra*). La cooperación, la confianza, la reciprocidad, son actitudes que generan externalidades positivas y contribuyen a disminuir los costos de información y de transacción, por citar sólo un par de ejemplos. Con todo, se trata de un campo controversial que merece mayor profundización teórica y empírica.

El desarrollo no puede, por tanto, desatender los factores culturales y e institucionales. De esta proposición se sigue, tal como apuntaba Hirschman, que habrá estilos de desarrollo histórica y culturalmente situados. No es posible pensar en un único modelo de desarrollo al cual deban atenerse todas las culturas y épocas. Esto se deduce tam-

bién si se atiende al grado de especialización inédito que han alcanzado las investigaciones en la materia. La confrontación de la teoría con las experiencias en diversos países ha conducido incluso a una fragmentación de los análisis que vuelve difícil su integración en una gran teoría unificadora. La complejidad de la realidad y el abigarrado espectro de culturas (con sus costumbres, normas sociales, instituciones, grupos de interés, etc.) revelan que una aproximación al desarrollo que extrajera conclusiones exclusivamente a partir del estudio de variables económicas sería, además de inexacta, ideológica, al encubrir su carácter prescriptivo en proposiciones con pretensión de objetividad científica. En consecuencia, la teoría del desarrollo debería ampliar su perspectiva, incorporando elementos que eran anteriormente objeto de estudio de otras disciplinas, o mejor, abriéndose a la interdisciplina.

En lo que hace al estudio de la situación en los países del denominado Tercer Mundo, donde los mercados son imperfectos –frecuentemente oligopólicos, y en los que, además, existe asimetría de información–, donde el conflicto social o incluso étnico es el cuadro cotidiano y donde se da una gran fragilidad institucional, pero donde, también, el acervo de la tradición cultural y religiosa puede estar muy vivo, plantear las propuestas de desarrollo desde el modelo teórico elaborado a partir de las prácticas de las sociedades que han alcanzado un alto grado de desarrollo económico constituye una empresa destinada al fracaso. En efecto, no debe olvidarse que toda teoría social parte de unas prácticas situadas histórica y culturalmente, esto es, de un "mundo de la vida" (Husserl, Schutz, Habermas). De tal forma, la teoría social construida en occidente responde, en buena medida, al mundo de la vida occidental y no es siempre fácilmente trasvasable a otras realidades.[4] A menudo, teorías desarrolladas en un contexto particular son utilizadas para entender la situación de sociedades culturalmente distantes, extrayéndose incluso conclusiones de política, a modo de un conjunto de recetas. En este sentido, Meier destaca que el capital humano "inapropiado" (es decir, la capacitación que reproduce los saberes desarrollados en contextos diferentes) puede ser aún más desventajoso que el capital físico inapropiado, pues aquél no puede ser desechado (Meier, 2001a: 5). Por el contrario, la adopción de políticas o estrategias que tienen en cuenta las situaciones contextuales y la participación de los afectados no sólo son más democráticas, sino que han demostrado además ser más eficaces en el largo plazo (Kliksberg, 1999).

El desarrollo económico, en la medida en que es parte del desarrollo social, ha de ser estudiado considerando el sistema social en su conjunto. Señala al respecto M. Todaro:

> Por sistema social entendemos las relaciones interdependientes entre los así llamados factores económicos y no económicos. El último incluye actitudes hacia la vida, el trabajo y la autoridad; las estructuras burocráticas y administrativas públicas y privadas; los patrones de parentesco y religión; las tradiciones culturales; los sistemas de tenencia de la tierra; la autoridad e integridad de las agencias de gobierno; el grado de participación popular en las decisiones y actividades relativas al desarrollo; y la flexibilidad o rigidez de las clases económicas y sociales. (Todaro, 1997: 12)

Esta apertura del paradigma económico a nuevas temáticas conlleva la aparición de nuevas disciplinas, como puede ser el caso de la socioeconomía (Etzioni, 2003; *v.*

[4] Quizá, nadie mejor que Albert Hirschman haya profundizado en esta visión del desarrollo. Este autor previene contra los "atajos" de teorías abstractas que son inválidas para otros contextos (Hirschman, [1958] 1961: 39). Para una breve síntesis de algunos rasgos de su pensamiento puede consultarse Santiso (2000).

infra), y supone el desafío de abandonar el "imperialismo". En este sentido, señala Meier:

> El énfasis en el capital social –o en la cultura, instituciones y patrones de comportamiento– debería mover la explicación del proceso de cambio hacia un empeño interdisciplinario. No sólo la economía, sino la psicología, la sociología, la ciencia política, la antropología, el derecho y la historia deben proveer respuestas en lo relativo a los orígenes de las creencias culturales y cómo ellas conducen el cambio institucional y la formación de capital social a lo largo del tiempo. (Meier, 2001b: 30)

En suma, si se acepta que el desarrollo es un proceso multidimensional (Todaro, 1997; Sen, 2000b; Adelman, 2001), la pregunta que surge es entonces cuáles han de ser las variables que sirvan como criterio a partir del cual evaluarlo. Nos detenemos brevemente en esta cuestión.

1.4. La evaluación del desarrollo

Un punto de encendido debate teórico en los estudios de desarrollo es la cuestión de la medición. En este ejercicio, como es evidente, se juega la definición del concepto. Por ello, desde distintos ángulos se ha atacado la reducción al PBI o PBI *per capita* como medida del desarrollo o del bienestar. De la teoría de la dependencia (Prebisch, Furtado) hasta la del desarrollo humano (Sen), pasando por los estudios sobre felicidad y economía (con los trabajos pioneros de Easterlin [1974] y Scitovsky [1975]) se ha procurado ensayar medidas alternativas que superaran los límites que presenta el ingreso.[5] En la misma década tienen lugar los estudios sobre economía, ambiente y crecimiento demográfico, en su versión europea (Meadows *et. al.*, 1972) o latinoamericana (Herrera *et. al.*, 1977), así como también el trabajo de Hirsch (1975) acerca de los límites sociales al crecimiento. Este breve elenco de miradas críticas a la teoría del desarrollo como crecimiento económico podría completarse con las más recientes aproximaciones desde la ecología o la perspectiva de género. En síntesis, el desarrollo debe ser estudiado, como lo señaló repetidamente A. Sen, con pluralismo informativo. Fue sin duda este economista indio quien más discutió acerca de la cuestión de la medición. Su definición de desarrollo como expansión de las capacidades y libertades (Sen, 2000) ubicó en su justo lugar –el de medios– a los recursos, como son los ingresos o los bienes que las personas poseen. De tal manera son desafiadas y relativizadas medidas como el PBI a la hora de evaluar el desarrollo y el bienestar. Como es sabido, este indicador tiene numerosas falencias cuando se lo usa para tal objetivo. Basten unos cuantos ejemplos de entre los más notorios: un incremento en la producción de cigarrillos (lo que provocará a la larga mayor consumo en fármacos y gastos en salud) o de armamentos, un aumento de la burocracia estatal, la producción de bienes que dañan el ecosistema y hasta los accidentes de tránsito (que implican gastos en equipos de rescate, en salud y reparación de autos; Frey y Stutzer, 2002: 37), todos producen incrementos en el PBI.[6] Por el contrario, actividades verdaderamente productivas (como cuidados personales o las tareas hogareñas o

[5] Para un desarrollo contemporáneo de medidas correctivas, véase el proyecto *Redifining Progress* (Venetoulis y Cobb, 2004).

[6] En este sentido, Hirschman señala que la ventaja del capitalismo sobre la organización económica medieval radica en que "libera" al empresario de la internalización de las deseconomías externas que impone el progreso tecnológico sobre el resto del a sociedad (desempleo, contaminación). La función de los gremios era hacer que dichos costos fueran asumidos por los empresarios (Hirschman, [1958] 1961: 65-66), lo que generaba magras rentabilidades e ineficiencia global.

de voluntariado) permanecen en penumbras frente a los indicadores tradicionales de crecimiento simplemente por no tener un precio de mercado.

Sin embargo, la explosión de estas críticas no significó un obstáculo para que aún continuara vigente la visión neoclásica del crecimiento, que se reduce al PBI como criterio último de valoración.[7] La situación se entiende si se tiene en cuenta que, del otro lado, en los intentos de medir el *estar-bien* (*well-being*), la multitud de información incorporada vuelve, si no imposible, sí fuertemente controversial su agregación en un indicador único (Gasper, 2004; Kanbur, 2004). Por otra parte, los indicadores económicos son más sensibles a los cambios que los no económicos, los cuales reaccionan con cierto retraso, y son más baratos y simples. Sin embargo, además de soslayar buena parte de la realidad económica, estos indicadores son estáticos (Sumner, 2004). Al respecto, Sen señala que la bondad de un indicador debe evaluarse considerando las alternativas, dado que ninguno estará libre de críticas.

En definitiva, podemos distinguir dos formas polares de medir el bienestar: por un lado, la tradicional, que se limita al crecimiento del PBI, reduciendo la noción de desarrollo a lo mensurable empíricamente (aun sin poder fundamentar razonablemente esta opción con argumentos de fondo, y no meramente pragmáticos –es decir, la dificultad que importaría una medición alternativa–); por otro, la perspectiva del *estar-bien* (*well-being*), que enriquece la mirada con pluralismo informativo, pero resigna simplicidad.

1.5. Teoría contemporánea y política

Con la reducción de la teoría del desarrollo a la del crecimiento económico se verificó la pérdida de interés que despertara años antes la economía del desarrollo. En los '90, el neoliberalismo alcanzó su apogeo con la aplicación de las políticas dictadas por el denominado "consenso de Washington". Sin embargo, dicho cóctel de medidas estuvo lejos de obtener los resultados que pretendía.[8] Antes bien, en muchos países (como en los latinoamericanos) la situación social se agravó tanto que terminó socavando el propio crecimiento económico que se pretendía apuntalar. Hoy son reconocidas muchas de las falencias de dicho "consenso" (por ejemplo, la falta de atención a la dinámica social y política, o a la corrupción).[9] Es necesario, por tanto, avanzar hacia aná-

---

[7] Se trata de un buen ejemplo de la interrelación entre la política y la academia. El ascenso de los gobiernos conservadores en los '80 fue fundamental para la expansión de estas teorías. Por otra parte, la teoría neoclásica, que afirmaba la escasez de capital en las economías subdesarrolladas como causa de su retraso, venía proveyendo desde años antes el soporte "científico" necesario para las "ayudas" al desarrollo por parte de los organismos internacionales (y sus consecuentes "condicionalidades") (Todaro, 1997: 74). En la misma línea, Krugman sostiene que "es injusto culpar a los economistas occidentales por más que una pequeña fracción de este fracaso [el del desarrollo de los países subdesarrollados] pero (…) las ideas de la economía del desarrollo fueron demasiado a menudo usadas para justificar políticas que en retrospectiva impidieron el crecimiento antes que haberlo fomentado. Donde sí hubo un rápido crecimiento económico, esto ocurrió en modos que no fueron anticipados por los teóricos del desarrollo" (Krugman, 1993: 26).

[8] Aducir que no se aplicó como se debería haber hecho sería un razonamiento similar al que esgrimían ciertos marxistas respecto del socialismo real. En cualquier caso, existe un problema de lectura de la realidad, a la cual se la pretende encasillar en conceptos definidos *a priori*. En este mismo sentido, Rodrik (2004: 7) señala que el consenso es no *falsable* (es decir, cerrado a la posibilidad de una refutación, por lo que no cumple con la condición del conocimiento científico de Popper), habida cuenta de la existencia de un consenso de Washington "ampliado", que pretende incorporar elementos dejados fuera en el primero (Williamson, 2004). El año último, un grupo de economistas reunidos en el Fórum Barcelona hicieron un examen crítico del consenso y elaboraron una nueva agenda para el desarrollo. Véase [www.barcelona2004.org].

[9] Las comillas se deben a que, en rigor, no se trata de un consenso en sentido estricto, pues de él no participan todos los afectados, que es la condición que pone la ética del discurso. Más bien habría que hablar de "plan" o "programa".

lisis más complejos, menos infestados de miradas ideológicas (Meier, 2000a: 6), y superar el modelo de equilibrio competitivo (Stiglitz, 2001) que se ha mostrado inadecuado para pensar la realidad de las economías del Tercer Mundo.

Stiglitz (1998) propone que más que hablar de *planes* de desarrollo es mejor hacerlo en términos de *estrategias*. Las estrategias de desarrollo apuntan a una transformación de la sociedad, reconociendo sus ventajas comparativas dinámicas, pero también haciendo hincapié en los aspectos procedimentales, como la participación y la consecuente apropiación de las políticas. Como se basan en un amplio espectro de información, son más difusas que un plan trazado a partir de unas pocas variables mediante las cuales se pretende explicar la realidad. Las estrategias no pueden desconocer las singularidades de los distintos contextos. Lo contrario podría derivar en que una misma medida generara resultados diversos. De aquí la importancia de incluir en el análisis del desarrollo y la pobreza temáticas como el capital social, la cultura o las instituciones. Para ello se requiere incorporar información específica, generalmente dejada de lado en los estudios de pobreza. Como fue mencionado, la tarea mentada sólo puede llevarse a cabo mediante enfoques interdisciplinares (Harris, 2002).

Otro exponente de la política de las estrategias, D. Rodrik (2005), sostiene que es preciso hacer lugar a "políticas de desarrollo que se alejan de las ortodoxias dominantes del momento", por ejemplo, en aquellos países en los que existen profundas divisiones sociales, los que, según su parecer, tienen una mayor dificultad para hacer frente a los *shocks* internacionales. En este sentido, el fracaso de las políticas de sustitución de importaciones implementadas en Latinoamérica en la década del '60 y principios de los '70 se debería a este rasgo extraeconómico. Tal como lo afirman los autores de la corriente de la *socioeconomía* (*v. infra*), Rodrik tiene presente que el mercado está imbricado en un conjunto de instituciones ajenas a él. Al respecto, cree que es posible reconocer algunas que le sirven de sostén. Menciona: a) un razonable respeto a los *derechos de propiedad* (aun aceptando que puedan ser acotados en función de un objetivo público mayor): para su vigencia no es suficiente la ley, sino que se requiere también la costumbre y la tradición; b) instituciones *regulatorias*, más necesarias cuanto más libre es el mercado; c) instituciones de *estabilización económica*, que dependen de la historia del país (un ejemplo puede ser un prestamista de última instancia); d) instituciones de *seguridad social*, que procuran hacer al mercado compatible con la estabilidad social; e) instituciones de *manejo del conflicto*, que son las que canalizan la participación y la justicia.[10]

Una estrategia de desarrollo supone distintos niveles en los cuales se manifiesta, desde el sector privado, el público, el desarrollo de las comunidades, las familias y, finalmente, de los individuos (Stiglitz, 1998: 24-27). Se amplía así la definición de desarrollo entendido meramente como acumulación de capital físico y humano. Por tanto, su definición debe considerar no sólo la perspectiva de los grandes agregados –macroestructural–, sino incluso el nivel local, los *desarrollos* peculiares al interior de un gran marco, las instituciones, así como el impacto sobre las subjetividades, tal como puede ser estudiado en las investigaciones sobre bienestar subjetivo. En este sentido, el Barómetro de la Deuda Social Argentina (BDSA) pretende expandir la información sobre algunas de estas variables que frecuentemente quedan fuera de los estudios económicos y las políticas de desarrollo, de manera de echar luz sobre la heterogeneidad y

[10] Rodrik critica al "consenso de Washington" su carácter tautológico: las instituciones que exigía eran las propias de una economía ya desarrollada (Rodrik, 2004: 6). El argumento es idéntico al que esgrimía Hirschman frente a las teorías del crecimiento equilibrado. Este autor sostenía que fracasaban como teorías del *desarrollo*, precisamente, porque el crecimiento "equilibrado" supone una economía desarrollada (Hirschman, [1958] 1961: 59).

multidimensionalidad de las pobrezas. Distintas corrientes de pensamiento están actualmente procurando abordar estas temáticas. Nos asomamos brevemente a ellas.

2. OTRAS APROXIMACIONES CONTEMPORÁNEAS AL PROBLEMA

Nuestra época presenta nuevos y serios desafíos al desarrollo de las naciones. Yusuf y Stiglitz (2001) mencionan: la globalización, la tendencia paralela a la localización, la degradación ambiental (calentamiento global, pérdida de biodiversidad), el cambio demográfico (aumento y envejecimiento poblacional), la seguridad alimenticia e hídrica, la urbanización, a los que habría que agregar la cuestión de la pobreza y la desigualdad, las migraciones, así como el conflicto social que estos déficits generan y los consecuentes problemas de gobernabilidad. El mercado parece ser un instrumento insuficiente para hallarles una solución, dado que muchos de los problemas enumerados escapan a la lógica de los intercambios. Distintas son las maneras como las teorías se aproximan a ellos. En lo que sigue, haré una breve mención de algunas de estas tendencias en el pensamiento, con la conciencia de que se trata de un elenco incompleto y de un tratamiento que no apunta más que a ofrecer una breve introducción. En primer lugar, señalo un sendero abierto desde el interior de la teoría económica, con perspectiva macroeconómica, como es la cuestión de las fallas de mercado y los equilibrios múltiples, que tiene al economista J. Stiglitz como uno de sus más conspicuos exponentes.[11] En segundo 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 sobre desarrollo, incluso algunas de tendencia neoclásica. En tercer 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 cuarto lugar, reseño dos corrientes que también incorporan al estudio de los hechos económicos variables sociales y axiológicas: la economía popular de la solidaridad y la economía civil. Se trata de sendos enfoques teórico-prácticos, que desarrollan la teoría a partir de las experiencias de organizaciones. La perspectiva es básicamente microeconómica, si bien apunta al cambio estructural. En quinto lugar, me concentro en los estudios sobre economía de la conducta, que –de nuevo desde una perspectiva agregada, usando información de encuestas– procuran explicar la relación entre las acciones económicas y el bien último de las sociedades, que es el desarrollo concebido como *eudaimonía* o estar-bien (*well-being*). Esta noción incluye el bienestar de personas y colectivos, incorporando en el análisis distintas fuentes económicas y extraeconómicas. 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 el seno de esta corriente.

2.1. Fallas de mercado y equilibrios múltiples

El primero de los enfoques que mencionamos se plantea en una perspectiva de macrodesarrollo. Las investigaciones sobre fallas de mercado intentan explicar por qué falla la teoría neoclásica en muchos contextos. Hoff y Stiglitz (2001) enfatizan que en existencia de mercados imperfectos se dan múltiples equilibrios posibles en el sendero

[11] El tipo de análisis excede el que puede realizarse a partir de la información provista por el Observatorio de la Deuda Social Argentina, en el marco del cual fue producido este trabajo, pero continúa la línea teórica reseñada en la primera parte de este escrito. Por dicho motivo y por razones de espacio me abstengo de incluir otras corrientes contemporáneas con perspectiva de macrodesarrollo, como la del desarrollo sostenible.

del desarrollo, lo cual genera conflictos de acción colectiva o fallas de coordinación al estilo del "dilema del prisionero", en donde se vuelve importante la intervención en un juego que dejado a sus solas reglas sería ineficiente.[12] Para estos autores los modelos de análisis económico deberían parecerse más a los de la biología que a los de la física newtoniana. El enfoque neoclásico, que trabaja exclusivamente sobre la base de recursos, preferencias y tecnología, supone, en cambio, que los mercados conducirán inevitablemente a la situación de equilibrio, la cual es por definición la más eficiente. Por el contrario, frente a fallas de coordinación crece la importancia de las instituciones (North), la política y la acción del Estado para salir de los atolladeros o trampas de pobreza. Aún así, algunas instituciones pueden ser disfuncionales al desarrollo, como puede ser el caso de aquellas que surgen por fuera del marco legal y para llenar alguna laguna que las instituciones formales no cubren. Este tipo de instituciones generan altos niveles de imperfección informativa. De esta manera impiden el desarrollo de los mercados y la situación alcanza un equilibrio subóptimo, que es un equilibrio de pobreza. En tal caso, sin una acción del gobierno que garantice el cumplimiento de los contratos, el respeto de la propiedad privada y el acceso a la información no es posible salir del círculo vicioso (Hoff y Stiglitz, 2001: 397). Ciertamente, el capital social –las relaciones de confianza– a menudo es un buen sustituto, pero si en el proceso de desarrollo éste es destruido –por ejemplo, por migraciones y movilidad laboral–, entonces el cumplimiento de esos contratos implícitos se vuelve difícil. "La ruptura de los mecanismos de imposición ocurre normalmente con anterioridad al restablecimiento de nuevos lazos y al desarrollo de mecanismos formales efectivos: el capital social es destruido antes de ser recreado" (Hoff y Stiglitz, 2001: 398).

Algunos ejemplos de situaciones de posibles equilibrios múltiples o de fallas de coordinación son los siguientes (Hoff y Stiglitz, 2001: 401-412):

- el mercado de I&D, en los que el beneficio del inversor depende de la inversión de sus competidores, de manera que si éstos incurren en un comportamiento oportunista aprovechan los beneficios del primero, mientras que éste habrá sufrido todos los costos;
- el comportamiento "burocrático" vs. el "innovador": una sociedad que no retribuye adecuadamente al segundo se ubicará en un equilibrio subóptimo. Lo propio ocurre entre el comportamiento rentístico y el productivo;
- el surgimiento de empresarios en economías con mercados de capitales imperfectos: la proporción de tomadores de préstamos depende de la riqueza media de la economía, y ésta, a su vez, depende de la proporción de empresarios tomadores de préstamos. En consecuencia, cuando este grupo significa una proporción pequeña, las externalidades que podrán ser internalizadas serán bajas. En cambio, cuando dicha proporción es elevada, las externalidades también lo serán, de manera que será más fácil tomar préstamos, pues el retorno superará los costos de transacción.
- los costos de búsqueda de personal calificado: el interés por obtener una calificación en determinada tecnología por parte de un trabajador depende en parte de la cantidad de empresas demandantes de dicha calificación; ahora, a su vez, esta cantidad depende de la cantidad de trabajadores calificados. Surge, por tanto, un problema de coordinación. Las empresas pueden elegir capacitar al personal, pero entonces corren el riesgo de la salida de sus emplea-

[12] La lógica es análoga al modelo del *big push* de Rosenstein-Rodan.

dos después de un tiempo, por lo cual no pueden internalizar las externalidades de la educación y los incentivos a invertir en ella serán bajos.

Por otra parte, estos autores muestran también cómo la distribución de la riqueza afecta a la eficiencia, particularmente en presencia de costos de transacción. Señalan tres casos: primero,

> si la distribución de la riqueza es tan desigual que algunos individuos tienen más riqueza que la suficiente para dar a sus habilidades el mejor uso mientras otros tienen tan poca riqueza que no pueden siquiera obtener crédito para llevar adelante un proyecto productivo, el rol catalítico de la riqueza será limitado. Un segundo punto clave es que porque la distribución de la riqueza afecta las decisiones de mercado de los individuos, afecta *macrovariables* como los precios y salarios, y por tanto el bienestar de cada simple agente depende, en general, de la entera distribución de la riqueza (…) Un tercer punto clave es que porque la distribución de la riqueza afecta a los contratos, incentivos y resultados en un período, afecta la distribución de la riqueza en el siguiente (Hoff y Stiglitz, 2001: 393-394).

En suma, la distribución de la riqueza de un país es clave para el desarrollo, pues una mala distribución puede inhibir por un lado la acción económica de los desaventajados, pero también incide en las variables de mercado –impidiendo, por tanto, maximizar la eficiencia que postula la teoría–, además de marcar una tendencia de la cual será difícil desembarazarse sin tomar medidas de política *ad hoc*. En este sentido, los autores abogan por considerar el papel de la historia. La historia afecta a las creencias y conforma las preferencias. De tal manera, se dan casos de *dependencia de la trayectoria* (*path dependency*), en los que "el nivel de una variable en el futuro depende de su nivel en el pasado" (Hoff y Stiglitz, 2001: 395).

Las formalizaciones teóricas de los mercados imperfectos significan un importante instrumento a la hora de estudiar la cuestión del desarrollo. La perspectiva reseñada, no obstante, se mantiene al margen del análisis sociopolítico, dimensión que es inherente al conocimiento y que será enfatizada por otras corrientes, como se verá más adelante. La formalización y su aparente objetividad no debería hacer olvidar este rasgo.

2.2. Bienes (y males) intangibles

En los últimos años, numerosos estudios comenzaron a incorporar factores intangibles a los análisis. Entre otros, podemos mencionar el capital social, la corrupción o los sistemas políticos. A continuación, me detengo en el primero de estos conceptos y expongo brevemente algunos lineamientos básicos de las investigaciones sobre corrupción.

Concepto de capital social

Como fue expresado en la primera parte, la teoría del desarrollo pasó de centrarse en el capital físico para hacerlo en el capital humano. Actualmente, se lleva la búsqueda de la raíz todavía más atrás: el capital social estaría en el trasfondo del capital humano. Es, probablemente, precondición del funcionamiento efectivo de éste. Quizá esa sea la causa por la cual este concepto haya sido el bien intangible más estudiado en los últimos años. Introducido a principios del siglo XX por L. Judson Hanifan en sus estudios sobre los centros comunitarios de escuelas rurales, 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.[13] 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 allí, varios autores han incluido la temática

[13] Sin embargo, Hirschman, siempre atento a no dejarse encasillar en corriente alguna, si bien reconoce 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).

del capital social en estudios económicos. El propio Banco Mundial lo ha hecho, junto con la noción de *empoderamiento*, tomándolo como cuestión clave para el desarrollo (World Bank, 2000).[14]

En el 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). Como veremos más adelante, Gui (2000) prefiere hablar en este plano de bienes relacionales, como la cooperación o la reciprocidad. Nos detendremos sobre este punto al describir la economía civil (*v. infra*).

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

[14] 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).

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). 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 abundancia de la primera, pero se carece de la segunda.

Corrupción

Si se denomina capital social a las redes de cooperación y confianza, la descomposición de estas relaciones es la corrupción, uno de los casos más estudiados entre los "males intangibles".[15] Algunos trabajos analizan la corrupción desde la base metodológica que provee el paradigma de la elección racional, haciendo uso de modelos como el de principal-agente, en los que se presenta un problema de confianza entre un mandante y un mandatario que puede derivar en riesgo moral cuando éste utiliza la posición de poder con que es investido para ir contra los objetivos del mandante o para obtener un rédito personal (Klitgaard, 1994; Rose-Ackerman, 1999). Este tipo de aproximaciones

[15] Al respecto, puede consultarse la investigación sobre corrupción en el campo político, económico y social desarrollada en este instituto. Remitimos a estos trabajos para mayor profundidad. Véase, Estévez y Marini (2003), Estévez y Labaqui (2003ab), Besada, Estévez y Groppa (2003), Estévez, Ferrari, Ferrari y Macri (2003), Budani, Estévez, Fernández Díaz y Redondo (2003), Besada y Estévez (2003).

pretende ser ajena a cuestiones normativas, pero al impedir la crítica global a la estructura de relaciones (es decir, poner en cuestión los roles de principal y de agente) está suponiendo el *status quo* como norma (Besada, Estévez y Groppa, 2003), que es la crítica que se puede hacer a los enfoques estructuralistas y funcionalistas. Otros, en cambio, enfocan el problema de manera más holística, investigando las razones del fenómeno desde la consideración del sistema, o bien sus raíces históricas y culturales, incorporando de manera explícita la dimensión normativa (Etkin, 1993; Girling, 1997; Pritzl, 2000).

2.3. 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 huma 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 como se dan 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). Sin embargo, a diferencia del autor austro-húngaro, ellos no consideran que esta situación fuera históricamente generalizada, sino que variaba en función de cada cultura, sus valores y su tradición. 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.

Para tener en cuenta la imbricación de los hechos económicos en las relaciones sociales, Swedberg 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", cuestión que no debería ser desconocida por los estudios y estrategias de desarrollo.[16]

[16] 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).

2.4. Economía de la solidaridad y economía civil

Relacionadas con la corriente anterior, pero concentradas en el desarrollo económico local se hallan dos corrientes con un enfoque básico común: la economía popular de la solidaridad y la economía civil. La primera tiene sus raíces fundamentalmente en Latinoamérica, hace unos treinta años, mientras que la última es más reciente, si bien se enraíza en una corriente de pensamiento italiana que reconoce antecedentes en Genovesi (s. XVIII), por lo que sus principales exponentes son de ese origen.

Economía de la solidaridad

La economía de la solidaridad procura enfatizar y recuperar la dimensión solidaria (no regida por la lógica de los intercambios mercantiles) que forma parte de las relaciones económicas. Este modo de concebir el desarrollo se concentra principalmente en las experiencias locales y va asociado a modos de organización participativos que procuran promover una mayor democracia económica, pero con miras a una transformación global, frente a lo que se considera una crisis de un "proceso civilizatorio" (Razeto, 1986).[17] Entre los autores principales en esta materia están el filósofo y sociólogo chileno Luis Razeto Migliaro –siguiendo la línea de autores como J. Vanek, que estudió las empresas cooperativas, o K. Boulding, quien hizo lo propio con la economía de donaciones– y el economista argentino José L. Coraggio. Para el primero, la economía de la solidaridad se desarrolla principalmente en el micronivel y apunta a la conformación de organizaciones populares o empresas en las que se considera al grupo de trabajadores como una comunidad de producción, frente a la falta de participación y creciente instrumentalización del "capital humano" llevada a cabo por las organizaciones capitalistas. Este tipo de organización conforma un verdadero nuevo factor de producción que se agrega a la fuerza de trabajo, los medios materiales, la tecnología, el financiamiento y la gestión (Razeto, 1986: 94-95; 1997), y al cual Razeto denominó "factor C",[18] a fin de atribuir a él las ganancias en productividad que genera en la empresa la cohesión, participación e iniciativa de los trabajadores. Para conformar este tipo de empresas es preciso una importante inversión –particularmente, antes del inicio de las actividades– en la conformación de la "comunidad". La economía de la solidaridad pone como factor organizador a este factor "C" (Razeto, 1994b, 1997). Ello tendrá impactos en la forma de concebir la sociedad y la política.

Como destaca la socioeconomía siguiendo a Polanyi, Razeto recuerda que la economía no se basa exclusivamente en los intercambios, sino que también está conformada por las donaciones y las asignaciones jerárquicas. Si en el primer caso, el flujo en términos de valor de mercado es equivalente en ambos sentidos, en el caso de las donaciones no es posible establecer una unidad de medida común, pues a menudo la "contraprestación" no tiene valor económico (instrumental), sino que es un valor en sí mismo. Estos tipos de relación social se basan en los distintos móviles de la acción humana, entre los que podemos encontrar el amor, la coacción y el intercambio. El pri-

[17] Crisis que se expresa en diversos planos: a) individual, como "deterioro tendencial de los equilibrios psicológicos de las personas", con los consabidos incrementos de neurosis y otras psicopatías; b) "social a nivel de los países (…), como deterioro tendencial de los equilibrios socio-políticos", que se manifiesta en pugnas corporativas, expansión del terrorismo, exclusión social, creciente ingobernabilidad de los estados nacionales; c) en el plano mundial, "como deterioro tendencial de los equilibrios internacionales, que se expresa en el armamentismo, el peligro nuclear, la pérdida de capacidad de acción de los organismos internacionales (…), los desequilibrios norte-sur", etc.; d) "en el plano ecosocial y planetario, se manifiesta la crisis como deterioro tendencial de los equilibrios ecológicos (Razeto, 1986: 64-65).

[18] "C" de compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunión, colectividad, carisma (Razeto, 1997).

mero dará lugar a las donaciones (el campo de la sociedad civil), el segundo a las asignaciones jerárquicas (función del Estado), y el último al intercambio de equivalentes (el mercado) (Razeto, 1994b).

Una mirada reduccionista considerará a muchas de estas organizaciones como productoras de bajo valor agregado, dado que muchos de los bienes que producen no tienen precio de mercado. El tipo principal de acumulación es en "valores, capacidades y energías creadoras" (Razeto, 1986: 81). La opción implica un cambio en la consideración del crecimiento.

El matiz enfatizado por Coraggio es el desarrollo local popular, incluyendo una visión estratégica de la política y la sociedad, con una revalorización de la planificación estatal en el nivel local. La diferencia de planteo con los análisis económicos tradicionales implica no sólo un cambio en la escala en que éste se realiza, sino también de actores: "gobiernos municipales, ONGs, organizaciones vecinales, redes de solidaridad y autoayuda, centros de educación e investigación, etc." (Coraggio, 1997: 37). Según Coraggio, el rol del Estado es fundamental en la elaboración de estrategias de promoción de la actividad económica a nivel regional y local, la participación ciudadana, y las debidas articulaciones entre estos sectores, de manera de contrarrestar la desintegración y exclusión social que genera la pura racionalidad de mercado, particularmente si se está en presencia de mercados con características oligopólicas o monopólicas (Coraggio, 1997).

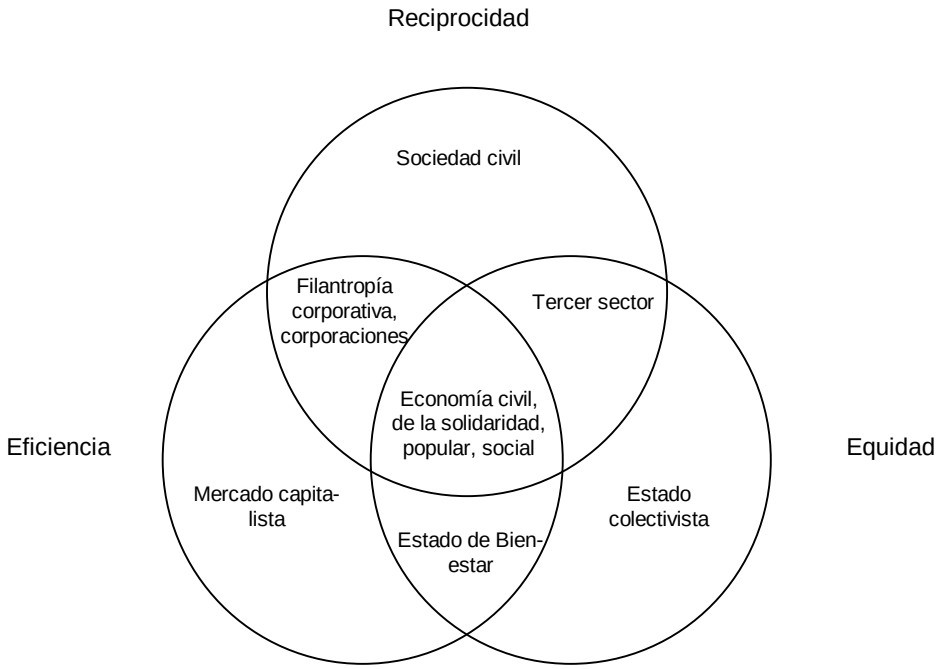
Economía civil

Paralelamente, ha venido desarrollándose en la última década una rama de estudios denominada *Economía civil*, cuyo principal exponente es el economista italiano S. Zamagni. Al igual que la anterior, esta corriente procura ampliar la noción de racionalidad más allá del puro interés individual –como lo hace la escuela de la elección racional– incorporando en la organización de la economía (tanto a nivel macro como micro) la dimensión de la reciprocidad.[19] Es posible distinguir el origen de la producción de bienes según tres sectores bien diferenciados: el sector público, el sector privado lucrativo y el sector privado no lucrativo, también llamado *tercer sector*. Del mismo modo que Razeto, Bruni y Zamagni (2004: 21-22) destacan que tres principios regulativos concurren para conformar el orden social: el intercambio de equivalentes, la redistribución y la donación como reciprocidad. El primero se basa fundamentalmente en el mercado, donde la relación entre las personas es mediada por un bien intercambiado por su valor equivalente, según las condiciones de un contrato, instrumento que garantiza la libertad (formal) de los concurrentes. Las relaciones que de aquí surjan tendrán carácter instrumental. La eficiencia elevada a criterio fundamental está en la base de la organización capitalista de la economía y a ella reduce todos sus análisis la corriente neoclásica. El segundo principio, en cambio, tiene su base de apoyo en el Estado en tanto redistribuidor de la riqueza. El valor que se persigue es el de la equidad o igualdad. Por último, la reciprocidad apunta a la conformación del nexo social y, de tal forma, "a la confianza generalizada sin la cual no sólo los mercados sino ni siquiera la sociedad misma podría existir" (Bruni y Zamagni, 2004: 22). El valor análogo es el de la solidaridad o fraterni-

[19] El trabajo pionero en materia de una organización económica estructurada en torno a la donación y no al interés individual es quizá el del antropólogo Marcel Mauss (1923-1924) en sociedades aborígenes de Oceanía, Asia y África. Sin embargo, el don es en las culturas allí estudiadas fuente de obligación y, por tanto, de poder. El don genera en el donatario una obligación que puede conducirlo a la humillación en caso de no poder afrontarla.

dad. Podemos ilustrar los resultados institucionales que surgen de la combinación de estos tres valores de la siguiente manera.

Figura 1



Señalan estos autores que la desarticulación de estas tres dimensiones llevó a la separación de los momentos de la producción y distribución de la riqueza. Ahora, la experiencia demuestra que esta situación tiene como consecuencia un aumento permanente de la desigualdad (Bruni y Zamagni, 2004: 19). Por lo demás, el "olvido" de la reciprocidad ha llevado a la quiebra de los estados y a una situación rayana a la ruptura de los lazos sociales básicos. El paradigma dominante se sostiene a fuerza de no incluir en el cálculo de costos y beneficios la producción y destrucción de bienes relacionales (Bruni y Zamagni, 2004: 159).[20]

La reciprocidad es entendida según estos autores a partir de tres características: "incondicionalidad-condicional" (Caillé), transferencia bidireccional y transitividad. La primera la distingue del intercambio en el mercado (donde hay una serie de condiciones pactadas en el contrato) y de la incondicionalidad de la filantropía. La transferencia es bidireccional, pero ambos actos son independientes entre sí y, por tanto, libres. Los bienes "intercambiados" (materiales e inmateriales) pueden ser inconmensurables. Incluso, entre el don y el "contradón" puede existir un lapso de tiempo. Sin embargo, la respuesta del otro, su comportamiento "reciprocante", puede ser devuelto a aquél que desencadenó la reacción de reciprocidad, pero también hacia un tercero (Bruni y Zamagni, 2004: 166-167). El *producto* principal de este tipo de relación económica es un bien relacional (Gui, 2000).[21] Para esta corriente, la relacionalidad equivale al florecimiento humano, dado que a partir del reconocimiento que el otro hace de mí es que puedo construir mi propia identidad. El reconocimiento mutuo está en la base de la reciprocidad.

[20] Recuérdese lo dicho en nota 6.

[21] Nótese, una vez más, la semejanza con la teoría de Razeto.

Así se desnuda la falacia de la elección racional, que considera el cálculo de costos y beneficios pero desconoce que toda medida para el cálculo (por ser inherentemente pública) tiene a la relacionalidad como condición de posibilidad. En términos fenomenológicos, la noción de individuo es una abstracción, por tanto, no originaria, sino derivada.

> Los nexos de reciprocidad pueden modificar el resultado del juego económico mismo, sea porque la práctica de la reciprocidad tiende a estabilizar comportamientos pro-sociales en agentes que se encuentran interactuando en contextos del tipo "dilema del prisionero" repetidos, sea porque la cultura de la reciprocidad tiende a modificar endógenamente la estructura preferencial de los sujetos, que, sobre todo en las interacciones personalizadas, no son exógenas, sino endógenas al juego (Bruni y Zamagni, 2004: 168).

Bruni y Zamagni señalan, además, que este tipo de acción económica está hoy presente al interior de las familias, de pequeños grupos informales, de asociaciones de voluntariado, en cooperativas, mutuales y empresas civiles.[22] La economía civil implica una resignificación de las instituciones económicas: un nuevo concepto de empresa compatible con una economía humanizada,[23] pero también una manera distinta de relación entre el Estado y las organizaciones de la sociedad civil. En este sentido, los autores hablan de un bienestar no estatista, sino civil, que llaman *sociedad de bienestar*. Frente a los modelos neoestatista, que delega en la sociedad civil tan sólo la gestión de los servicios de bienestar, y el "conservadurismo compasivo", que confía las necesidades de los desaventajados al voluntariado y a una filantropía unidireccional, el modelo civil de bienestar considera a las organizaciones de la sociedad civil parte activa y autónoma en el proceso, para lo cual se vuelve necesaria la independencia económica.[24] Si en el primer caso, el consumidor es concebido como *usuario*, para el segundo es un *cliente*, mientras que el bienestar civil lo considera un *ciudadano*.

2.5. 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 per-

---

[22] Acerca de este concepto, véase la obra citada.

[23] Por ejemplo, el sistema de Economía de Comunión, iniciado en el movimiento de los focolares es una iniciativa en este sentido. Las empresas que se incorporan tienen el compromiso social como dimensión estructural básica, además de la producción y obtención de beneficios (parte de los cuales son destinados a la promoción social). Véase, Bruni y Zamagni (2003)

[24] Al respecto, señalan dos vías posibles para alcanzarla: el desarrollo de los mercados de "calidad social" y una modificación de la estructura del mecanismo de las donaciones. En el primer caso, se trata de orientar los recursos fiscales destinados al desarrollo social hacia el lado de la demanda, antes que la oferta, mediante un sistema de cheques o bonos-servicio, deducciones fiscales, entre otros. En el segundo caso, proponen un sistema mediante el cual las empresas no entregan los recursos destinados al bienestar social directamente a organizaciones, sino que dan un bono a los clientes, que éstos deberían entregar a su vez a la organización que desearan. De esta manera se transparentaría el sistema de donaciones y se obtendrían varios beneficios: por un lado, el establecimiento de una sana competencia entre las organizaciones sociales por mejorar sus servicios a fin de conseguir la mayor cantidad de bonos; por otro, la independencia financiera así conseguida las libera de las relaciones paternalísticas por parte de quien las financia, así como de una posible instrumentalización con fines de propaganda; además, se permitiría que organizaciones pequeñas accedieran a recursos hoy frecuentemente monopolizados por grandes organizaciones, no por ello necesariamente más eficientes y eficaces (Bruni y Zamagni, 2004: 220-236).

sonalidad, 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).[25] 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[26] 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.*,

[25] 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).
[26] Véase [www.worldvaluessurvey.org].

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),[27] 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 (*setpoint*) 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.[28] En consecuencia, no se puede

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

[28] 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).

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. También puede ser utilizado para valorar bienes públicos en términos de lo que las personas estarían dispuestas a pagar por ellos. 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.[29]

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.

2.6. 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 desa-

[29] Es decir, que las personas "eligen" quedar desocupadas al no aceptar un salario menor en función de sus preferencias individuales.

rrollo entendido como crecimiento meramente económico. Aquí se entiende por tal concepto la ampliación de las posibilidades de elección asequibles a las personas.

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 (*v. supra*). 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.[30]

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 [31] (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).[32]

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

[30] 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).

[31] Para la que *opciones de consumo = preferencias reveladas = utilidad.*

[32] Para una síntesis de estas críticas, remito a Groppa (2004).

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"–.[33] 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.[34] 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).[35]

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[36] o el bienestar,[37] 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.[38]

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.

---

[33] Ciertamente, considerando un plazo corto una persona en huelga de hambre tendría esta capacidad, pero no el funcionamiento.

[34] Para una presentación sintética de estos trabajos, véase Groppa, 2004.

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

[36] Al punto de que la propia noción incluye elementos contextuales, volviéndola ambigua (Gasper, 2002).

[37] 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).

[38] Lo que intenta realizar la socioeconomía, v. *supra*. Véase, por otra parte, la defensa que hace Sen (2000) del enfoque de las capacidades frente al concepto –sociológico– de "exclusión social".

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 macronivel 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.

3. 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, han sido 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 será 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. Por ejemplo, la perspectiva de las fallas de mercado, de teoría macroeconómica, incorpora algunos de los planteos básicos de la teoría neoclásica, pero sin aceptar sus límites, que restringen la habilidad para la comprensión de la realidad social. La formalización de mercados imperfectos es, en este sentido, una herramienta insoslayable, dado que la estructura del mercado determina el sistema de precios, y no al revés. El estudio de los bienes intangibles intenta mostrar empíricamente la influencia de este tipo de bienes sobre las relaciones económicas. Otro tanto ocurre con el enfoque de la socioeconomía y los estudios sobre economía de la conducta. En el

plano más aplicado y de intervención en campo se sitúan la economía de la solidaridad y la economía civil, con numerosos puntos teóricos en común con las corrientes mencionadas previamente.

Si bien el BDSA 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.

4. BIBLIOGRAFÍA

Adelman, Irma (2001): "Fallacies in Development Theory and Their Implications for Policy", en Meier y Stiglitz (2001), 103-134

Alesina, Alberto, Rafael Di Tella y Robert MacCulloch (2001): Inequality and happiness: are Europeans and Americans different?, *NBER Working Paper* 8198

Alkire, Sabine (2002). *Valuing Freedoms. Sen's capability approach and poverty reduction.* Oxford: Oxford UP

Anand, Sudhir y Martin Ravallion (1993): Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (1), 133-150

Barro, Robert (2002): Quantity and quality of economic growth, Banco Central de Chile, *Documentos de Trabajo* n° 168

Barro, Robert (2000): Inequality and Growth in a Panel of Countries, *Journal of Economic Growth* 5 (1), 267-299

Barro, Robert y Xavier Sala-i-Martin (1999): *Economic Growth.* Cambridge, Massachusetts: MIT Press

Bebbington, Anthony, Scott Guggenheim, Elizabeth Olson y Michael Woolcock (2004): Exploring Social Capital Debates at the World Bank, *The Journal of Development Studies* 40 (5), 33-64

Bénabou, Roland (1996): Inequality and Growth, *NBER Working Paper* 5658

Besada, María Eugenia y Alejandro Estévez (2003): El financiamiento público de las campañas, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP* 11/2003, en [www.uca.edu.ar/observatorio]

Besada, María Eugenia, Alejandro Estévez y Octavio Groppa (2003): Corrupción en el campo político y en el económico, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP 04/2003*, en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Bourdieu, Pierre ([2000] 2005): "Principles of an Economic Anthropology", en Smelser y Swedberg (2005a), 75-89

Bruni, Luigino (comp.) (2000): *Humanizar la economía*, Buenos Aires: Ciudad Nueva

Bruni, Luigino y Robert Sugden (2005): Los canales morales: la confianza y el capital social en la obra de Hume, Smith y Genovesi, en *Revista Valores en la Sociedad Industrial* 62, 51-70

Bruni, Luigino y Stefano Zamagni (2004): *Economia civile. Efficienza, equitá, felicitá pubblica*. Bologna: Il Mulino

Bruni, Luigino y Stefano Zamagni (comps.) (2003): *Persona y comunión*. Buenos Aires: Ciudad Nueva

Budani, Agustina, Alejandro M. Estévez, M. Fernández Díaz y Nélida Redondo (2003): Escándalo Político en el Senado ¿denuncia por corrupción o lucha por el poder en el sistema político argentino, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP-10/2003*, en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Clark, Andrew E. y Andrew J. Oswald (1994): Unhappiness and Unemployment, *Economic Journal* 104 (424), 648-659

Comim, Flavio (2005): Capabilities and Happiness: potential synergies, *Review of Social Economy* LXIII (2), 161-176

Coraggio, José L. (2003): Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social, en Danani, Claudia (comp.), *Políticas Sociales y Economía Social*, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS, Buenos Aires: Altamira, OSDE

Coraggio, José L. (1997): Perspectivas del desarrollo regional en América Latina, *III Seminario Internacional: "Estado, región y sociedad emergente"*, Recife

Diener, Ed, Eunkook M. Suh, Richard Lucas y Heidi Smith (1999): Subjective Well-Being: Three Decades of Progress, *Psychological Bulletin* vol. 125 (2), 276-302

Di Tella, Rafael, Robert McCulloch y Andrew Oswald (2001): Preferences over Inflation and Unemployment: Evidence from Surveys of Happiness, *American Economic Review* 91 (1), 335-341

Doyal, Len y Gough, Ian (1991): *A theory of human need*. Nueva York: Guilford Press

Easterlin, Richard (2002): Toward a Better Theory of Well-Being, *IZA Discussion Paper* 742, Institute for the Study of Labor, Bonn

Easterlin, Richard (1974): "Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence", en Paul A. David y Melvin W. Reder (eds.): *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Nueva York y Londres: Academic Press, 89-125

Estévez, Alejandro M., Ana P. Ferrari, María J. Ferrari y María R. Macri (2003): Los jóvenes y la corrupción, sus creencias, representaciones y actitudes, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP 05/2003*, en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Estévez, Alejandro M. e Ignacio Labaqui (2003a): Las causas de la corrupción: un estudio comparado, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP 03/2003*, en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Estévez, Alejandro M. e Ignacio Labaqui (2003b): Accountability y Corrupción, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP 07/2003*, en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Estévez, Alejandro M. y Guillermo Marini (2003): Cultura y corrupción política: un estado de la cuestión, UCA-IPIS *Documento de trabajo CYCP 01/2003*, en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Etkin, Jorge (1993): *La doble moral en la organizaciones*. Madrid: McGraw Hill

Etzioni, Amitai (2003): Toward a New Socio-Economic Paradigm, *Socio-Economic Review* 1 (1), 105-118

Etzioni, Amitai (1997): “Prólogo”, en Pérez Adán (1997: 9-13)

Frank, Robert (1997): The frame of reference as a public good, *Economic Journal* 107, 1832-1847

Frey, Bruno y Alois Stutzer (2003): Testing theories of happiness, *Institute for Empirical Research in Economics, Working Paper* 147

Frey, Bruno y Alois Stutzer (2002): *Happiness & economics*. Princeton: Princeton UP

Fukuda-Parr, Sakiko y A. K. Shiva Kumar (eds.) (2003): *Readings in Human Development*. Nueva York: Oxford UP

Gasper, Desmond (2004): Human Well-being: concepts and conceptualizations, *WIDER Discussion paper* n° 2007/06

Gasper, Desmond (2002): Is Sen’s Capability Approach an Adequate Basis for Considering Human Development?, *Review of Political Economy* 14 (4), 435-461

Giddens, Anthony (1997): *Las nuevas reglas del método sociológico*. Buenos Aires: Amorrortu

Girling, John (1997): *Corruption, capitalism and democracy*. Londres y Nueva York: Routledge

Gleaser, Edward L., David Laibson y Bruce Sacerdote (2004): An economic approach to social capital, *The Economic Journal* 112, 437-458

Groppa, Octavio (2004): Las necesidades humanas y su determinación, UCA-IPIS *Documento de Trabajo,* en: [www.uca.edu.ar/observatorio]

Gui, Benedetto (2000): Organizaciones productivas con finalidades ideales y realización de la persona: relaciones interpersonales y horizontes de sentido, en Bruni (2000), 123-143

Harris, John (2002): The case for cross-disciplinary approaches in international development, *DESTIN Working Paper* n° 02-23

Herrera, Amílcar (ed.) (1977): *¿Catástrofe o nueva sociedad? Modelo mundial latinoamericano*. Ottawa : Fundación Bariloche, International Development Research Centre,

Hirsch, Fred ([1976] 1984): *Los límites sociales al crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica

Hirschman, Albert O. ([1958] 1961): *La estrategia del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica

Hoff, Karla y Joseph Stiglitz (2001): “Modern economic Theory and Development”, en Meier y Stiglitz (2001), 389-459

Jackson, William A. (2005): Capabilities, Culture and Social Structure, *Review of Social Economy* LXIII (1), 101-124

Kahneman, Daniel (2003): A Psychological Perspective on Economics, *American Economic Review* 93 (2), 162-168

Kahneman, Daniel, Peter P Wakker y Rakesh Sarin (1997): Back to Bentham? Explorations of experienced utility, *Quarterly Journal of Economics* 112 (2), 375-405

Kanbur, Ravi (2004): Growth, Inequality and Poverty: Some Hard Questions, *SAGA Working Paper* n° 162, Cornell University

Kanbur, Ravi (2003): Conceptual Challenges in Poverty and Inequality: One Development Economist's Perspetive, *WIDER Conference on Inequality, Poverty and Human Well-Being*, Helsinki

Kanbur, Ravi (2001): Economic Policy, Distribution and Poverty: The Nature of Disagreement, *World Development* 29, 1083-1094

Kliksberg, Bernardo (1999): Seis tesis no convencionales sobre participación, *Centro de Documentación en Políticas Sociales* 18, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires

Klitgaard, Robert (1994): *Controlando la corrupción*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana

Knack, Stephen y Philip Keefer (1997): Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation, *The Quarterly Journal of Economics* 112 (4),1251-1288

Krugman, Paul (1994) "The Rise and Fall of Development Economics," en Rodwin, Lloyd y Donald Schon (eds.), *Rethinking the Development Experience*. Cambridge, Massachusetts: Brookings Institution and Lincoln Institute of Land Policy, 39-58

Krugman, Paul (1993): Toward a counter-Counterrevolution in Development Theory, *Proceedings of the World Bank Annual conference on Development Economics 1992*, World Bank, Washington, 15-38

Kuhnen, Frithjof (1986-1987): Causes of underdevelopment and concepts for development. An introduction to development theories, *The Journal of Development Studies* VIII, 11-25

Lonergan, Bernard ([1973] 1994): *Método en teología*. Salamanca: Sígueme

Max-Neef, Manfred (1987): *Desarrollo a escala humana*. Montevideo: Nordan

Marcel Mauss (1923-1924), Essai sur le don. Forme et raison de l'échangedans les sociétés archaïques, *l'Année Sociologique*, seconde série. Disponible en Internet: [http://www.uqac.uquebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/classiques/mauss_marcel/socio_et_anthropo/2_essai_sur_le_don/essai_sur_le_don.html]

Meadows, D. H., D. L. Meadows, J. Randers y W. Behrens (1972). *Los límites del crecimiento*. Madrid: Fondo de Cultura Económica

Meier, Gerald M. (2001a): "Introduction: Ideas for Development", en Meier y Stiglitz (2001), 1-12

Meier, Gerald M. (2001b): "The Old Generation of Development Economics and the New", en Meier y Stiglitz (2001), 13-50

Meier, Gerald y Joseph Stiglitz (2001): *Frontiers of Development Economics*. Oxford UP

Nee, Victor (2005): "The New Institutionalisms in Economics and Sociology", en Smelser y Swedberg (2005a), 49-74

Nussbaum, Martha (2002): *Las mujeres y el desarrollo humano*. Buenos Aires: Norma

Olson, Mancur (1982): *The rise and decline of nations: economic growth, stagflation, and social rigidities*. Michigan: Yale UP

Pérez Adán, José (1997): *Socioeconomía*. Madrid: Trotta

Pritzl, Rupert (2000): *Corrupción y rentismo en América Latina*. Buenos Aires: Konrad-Adenauer-Stiftung, A.C. CIEDLA

Putnam, Robert (2001): *Bowling alone. The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Touchstone

Putnam, Robert (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton UP

Qizilbash, Mozzafar (1996): Capabilities, Well-Being and Human Development: A Survey, *The Journal of Development Studies* 33 (2), 143-162

Razeto Migliaro, Luis (1997): Factor «C», en [http://www.economiasolidaria.net/textos/elfactorc.pdf]

Razeto Migliaro, Luis (1994a): *Las Donaciones y la Economía de Solidaridad. Economía de Solidaridad y Mercado Democrático* I. Santiago: Ediciones PET

Razeto Migliaro, Luis (1994b): *Crítica de la Economía, Mercado Democrático y Crecimiento. Economía de Solidaridad y Mercado Democrático* II. Santiago: Ediciones PET

Razeto Migliaro, Luis (1986): *Economía popular de la solidaridad*. Santiago: Área Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile

Rodrik, Dani (2005): Nuevas estrategias de desarrollo, *Mercado on-line*, en: [http://www.mercado.com.ar/ grandesdebates/vernota.asp?id=102]

Rodrik, Dani (2004): Rethinking Growth Policies in the Developing World, *Luca D'Agliano Lecture in Development Economics*, Turín

Rodrik, Dani (2001): The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered, PNUD, Nueva York

Rose-Ackerman, Susan (1999): *Corruption and government*. Cambridge: Cambridge UP

Salvia, Agustín y Felipe Tami (coords.) (2004): *Barómetro de la Deuda Social Argentina. Las grandes desigualdades*. Buenos Aires: EDUCA

Santiso, Javier (2000): La Mirada de Hirschman sobre el desarrollo o el arte de los traspasos y las autosubversiones, *Revista de la CEPAL* 70, 91-106

Scitovsky, Tibor (1976): *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. Oxford: Oxford UP

Schumpeter, Joseph. A. ([1912] 1967): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económica

Sen, Amartya (2000a): Social exclusion: concepto, application, and scrutiny, *Social Development Papers* n° 1, Asian Development Bank., Manila

Sen, Amartya (2000b): *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires: Planeta

Sen, Amartya (1992): *Inequality reexamined*. Nueva York: Russell Sage Foundation

Sen, Amartya (1987): *Commodities and capabilities*. Oxford: Oxford UP

Sen, Amartya ([1980] 1993): Equality of what?, *The Tunner Lectures on Human Values*, vol. *The Tunner Lectures on Human Values*, vol. I, University of Utah Press y Cambridge UP. Reimpreso en *Choice, welfare and measurement*, Cambridge: Cambridge UP

Skidmore, David (2001): Civil Society, Social Capital and Economic Development, *Global Society* 15 (1), 53-72

Smelser, Neil J. y Richard Swedberg (eds.) (2005a): *The Handbook of Economic Sociology*, Second edition. Nueva York: Russell Sage Foundation

Smelser, Neil J. y Richard Swedberg (2005b): "Introducing Economic Sociology", en Smelser y Swedberg (2005a), 3-25

Smith, M. K. (2001): Social capital, *The encyclopedia of informal education*, [www.infed.org/biblio/social_capital.htm]

Stiglitz, Joseph (2001): An Agenda for the New Development Economics, contribución para el encuentro *The Need to rethink Development Economics*, UNRISD, Ciudad del Cabo

Stiglitz, Joseph (1998): Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes, *UNCTAD Prebisch Lecture*

Stiglitz, Joseph (1993): Comment to «Toward a counter-Counterrevolution in Development Theory», by Krugman, *Proceedings of the World Bank Annual conference on Development Economics 1992*, Washington: World Bank, 39-49

Streeten, Paul (2003): "Shifting Fashions in Development Dialogue", en Fukuda-Parr y Shiva Kumar (2003), 68-81

Streeten, Paul (2002) Reflections on Social and Antisocial Capital, *Journal of Economic Development* 3 (1)

Stutzer, Alois y Bruno Frey (2003): Reported Subjective Well-Being: a challenge for economic theory and economic policy, *CREMA Working Paper* 07

Sugden, Robert (1993): Welfare, Resources and Capabilities: A Review of *Inequality Reexamined* by Amartya Sen, *Journal of Economic Literature* 31, 1947-1962

Sumner, Andrew (2004): Economic Well-being and Non-economic Well-being. A Review of the Meaning and Measuement of Poverty, *WIDER Research Paper* 2004/30

Swedberg, Richard (2004): The Toolkit of Economic Sociology, *Center for the Study of Economy & Society Working Paper Series* 22

Swedberg, Richard y Mark Granovetter (2001): "Introduction to the second edition", en Mark Granovetter y Richard Swedberg (eds.) (2001): *The Sociology of Economic Life*, Boulder. CO: Westview Press

Teschl, Miriam y Flavio Comim (2005): Adaptative Preferences and Capabilities: Some Preliminary Conceptual Explorations, *Review of Social Economy* LXIII (2)

Todaro, Michael (1997): *Development Economics*. New York: Addison-Wesley Publishing Company, 6a. ed.

Van Staveren, Irene (2003): Beyond Social Capital in Poverty Research, *Journal of Economic Issues* 37 (2), 415-423

Veenhoven, Ruut (2002): Why social policy needs subjective indicators, *Social Indicators Research* 58, 33-45

Venetoulis, Jason y Cliff Cobb (2004): The Genuine Progress Indicator 1950-2002 (2004 Update), en [http://www.redefiningprogress.org/projects/gpi]

Whiteley, Paul (2000): Economic Growth and Social Capital, *Political Studies* 48, 443-466

Williams, Bernard ([1987] 2003): Crítica al enfoque de las capacidades y realizaciones de Amartya Sen, *Comercio Exterior* 53 (5) 424-426

Williamson, John (2004): The strange history of the Washington consensus, *Journal of Post Keynesian Economics* 27 (2), 195-206

World Bank (2000): *World Development Report 2000-01: Attacking Poverty*. Nueva York: Oxford UP

Yusuf, Shahid y Joseph Stiglitz (2001): "Development issues: settled and open", en Meier y Stiglitz (2004), 227-268

Zafirovski Levine, Milan (1999): A socio-economic approach to market transactions, *Journal of Socio-Economics* 28 (3), 309-335