

Aproximaciones al desarrollo: Segunda Parte*

OCTAVIO GROPPA

1. 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.¹ 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.

1.1 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 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.² 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 empleados 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.

1.2 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, precondition 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.³ 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 geoméricamente) 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? Éstas 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 relacionadamente, 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 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).⁴

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 (*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 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”.⁵ 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 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).

1.3 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 disci-

plina es relativamente reciente, el tipo de análisis que desarrolla tiene una tradición de más de un siglo, pues continúa una línea de investigación iniciada por Marx, Weber, Durkheim, Simmel, Schumpeter, Polanyi y Parsons, entre otros (Smelser y Swedberg, 2005b).

La socioeconomía desarrolla sus análisis partiendo del ser humano concreto, analizándolo en cuanto ser social, en su trama de relaciones y en el contexto de una historia y tradición cultural. Tal comienzo supone situarse en la antípoda de la abstracción construida por la teoría económica neoclásica, cual es el *homo oeconomicus*, figura que está detrás del individualismo metodológico que plantea dicha corriente. En consecuencia, la acción económica no se limitará a la racional, sino que podrá ser –siguiendo a Weber– incluso tradicional o afectiva (Smelser y Swedberg, 2005b). Se critica a la teoría neoclásica el aplicar como única herramienta de análisis social el cálculo costo-beneficio, universalizando el mecanismo de mercado, pero sin desarrollar una teoría del mercado! (Zafirovski Levine, 1999). La acción económica es parte de la acción humana y toda acción humana tiene un significado. Éste, por tanto, debe ser investigado empíricamente, antes que supuesto. Incluso, las restricciones que sujetan a los actores no son solamente presupuestarias. Por lo demás, los parámetros cómo 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 multidisciplinarios (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 ajenas 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. Granovetter 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 su 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.⁶

1.4 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).⁷ 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”,⁸ 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 primero 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 es-

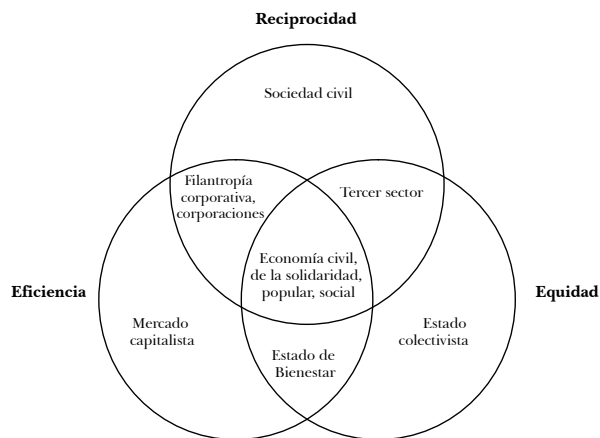
cala en que éste se realiza, sino también de actores: “gobiernos municipales, ONGs, organizaciones vecinales, redes de solidaridad y autoayuda, centros de educación e investigación, etc.” (Coraggio, 1997: 37). Según Coraggio, el rol del Estado es fundamental en la elaboración de estrategias de promoción 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.⁹ 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 cam-

bio, 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 fraternidad. 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).¹⁰

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 incommensurables. 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).¹¹ 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. 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.¹² La economía civil implica una resignificación de las instituciones económicas: un nuevo concepto de empresa compatible con una economía humanizada,¹³ 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 neoestatistas, que delegan 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.¹⁴ 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*.

1.5 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 personalidad, antes que en la superación de los negativos, a la hora de evaluar el bienestar y la felicidad. Las investigaciones mostraron que la potenciación de los primeros no es idéntica a la supresión de los segundos (Diener *et. al.*, 1998). Por otro lado, buscaban superar la definición economicista del bienestar, que la restringe a una cuestión de recursos, enfatizando que aquél incluye elementos que trascienden la prosperidad económica. Por esta razón preferirán hablar de *estar-bien (well-being)* en vez de bienestar (*welfare*), término que tiene una connotación ligada a cuestiones materiales.

La aproximación al bienestar desde el sentimiento subjetivo permite obtener una medida que unifica dimensiones heterogéneas como pueden ser el acceso a bienes con precio de mercado y otros como el sentimiento de inseguridad o el disfrute del tiempo libre. Kahneman *et. al.* (1997) han demostrado que este enfoque puede ser un modo viable de estimar la utilidad experi-

mentada (y no la utilidad esperada o postulada teóricamente por los modelos neoclásicos, nunca validada empíricamente).¹⁵ 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 Valores¹⁶ o “¿qué tan satisfecho está usted con su vida como un todo?”, que

han demostrado ser fuentes válidas a nivel global. Otros, como el *Midlife Development Inventory*, encaran el problema con un conjunto de ítems (Frey y Stutzer, 2002: 26-27; Easterlin, 1974, 2004, Alesina *et. al.*, 2001).

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

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

Algunos investigadores del campo económico avanzaron en la línea de investigación que vincula a la economía con la felicidad. Trabajos pioneros son los de Easterlin (1974) o Scitovski (1975). En otro sentido avanzó Sen, quien en sus ataques al utilitarismo objetó que el sentimiento de felicidad fuera una base firme para medir el bienestar (Sen, [1980] 1993),¹⁷ 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 diversos 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.¹⁸ En consecuencia, no se puede concluir que el BS no se vea influido por factores sociales, aun cuando tampoco esto signifique desconocer la pre-

disposición 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.¹⁹

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.

1.6 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, Amartya Sen. El concepto de desarrollo humano fue difundido por el PNUD, que elaboró –a instancias de U-Haq y con el asesoramiento de Sen– el conocido índice de desarrollo humano (IDH). A partir de la crítica que realizara Sen a los fundamentos utilitaristas de la economía moderna y los estudios de bienestar, la noción de desarrollo *humano* pretende diferenciarse del desarrollo entendido como crecimiento meramente económico. Aquí se entiende por tal concepto la ampliación de las posibilidades de elección asequibles a las personas.

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.²⁰

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 tiene 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 económica²¹ (Sen, 1987, 1992, 2000). La cuestión es hoy un nuevo consenso en la política de desarrollo de los organismos multilaterales (Klikberg, 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).²²

Ahora, como es sabido, aun cuando su enfoque es normativo, el economista indio se abstuvo de definir una lista de capacidades con pretensión de validez transcultural que debieran ser tenidas en cuenta para considerar a una persona “realizada”. No obstante ello, sí mencionó varias a lo largo de sus trabajos. En los hechos, algunas capacidades no pueden verificarse a menos que se realicen como funcionamiento o logro –lo que ocurre, por ejemplo, con la “capacidad de estar bien nutrido”–.²³ 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.²⁴ 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).²⁵

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 capacidades²⁶ o el bienestar,²⁷ 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.²⁸

Al respecto, Jackson (2005) propone un esquema de capacidades en tres niveles. Aquéllas pueden ser: estructurales, sociales o individuales. Las capacidades estructura-

les 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 e impersonales” (Jackson, 2005: 112). Por ejemplo, los niños y ancianos dependientes tienen capacidades individuales limitadas, de manera que su bienestar está atado a las capacidades sociales, realizadas típicamente en la familia. Señala el autor que en épocas de cambio económico, las capacidades sociales tienen una gran relevancia, pues las nuevas formas de trabajo tienden a aparecer primero como relaciones personales antes de ser formalizadas en instituciones y roles económicos.

El enfoque de las capacidades se define sobre todo en el nivel fundamental, el de la perspectiva hermenéutica a la hora de encarar el problema del desarrollo. De aquí que su aplicación puede darse en el 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.

2. Consideraciones finales

He señalado que en la actualidad la corriente dominante en economía ha reduci-

do 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 (aun cuando *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 soslaya 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 el sentido apuntado, hemos revisado a lo largo de 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. 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 es la que 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. La socioeconomía subraya la dimensión política y sociológica de los mercados y los estudios de economía de la conducta, los condicionamientos psicológicos de los agentes económicos. 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. Sin embargo, más allá de las diferencias en los planos donde cada enfoque se sitúa, todos ellos coinciden en la necesidad de incorporar al análisis de la realidad económica bienes o modos de relación que no están incluidos en o determinados por el sistema de precios. El diálogo de estas temáticas con la mirada económica debería contribuir para que el desarrollo encuentre modos de hacerse efectivo y así su estudio –ya en perspectiva interdisciplinaria– vuelva a ser, como en los comienzos de la ciencia económica, la preocupación fundamental de la teoría.

Referencias Bibliográficas

- 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): *Economía civil. Eficiencia, 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 Nélica 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 las 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 Perspective", *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'échange dans les sociétés archaïques", *l'Année Sociologique*, seconde série. Disponible en Internet: [http://www.uqac.quebec.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 trasposos 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?", 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 Measurement 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

* Este artículo es la segunda parte del publicado en nuestro número anterior y ha sido desarrollado a partir del Documento de trabajo "Aproximaciones al Desarrollo: Retrospec-

tiva y prospectiva” presentado en el Instituto para la Integración del Saber de la Universidad Católica Argentina.

¹ 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.

² La lógica es análoga al modelo del *big push* de Rosenstein-Rodan.

³ 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).

⁴ 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).

⁵ 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).

⁶ 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).

⁷ 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).

⁸ “C” de compañerismo, cooperación, comunidad, compartir, comunión, colectividad, carisma (Razeto, 1997).

⁹ 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.

¹⁰ Recuérdese lo dicho en nota

¹¹ Nótese, una vez más, la semejanza con la teoría de Razeto.

¹² Acerca de este concepto, véase la obra citada.

¹³ 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)

¹⁴ 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 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).

¹⁵ 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).

¹⁶ Véase [www.worldvaluessurvey.org].

¹⁷ Para una buena síntesis de las críticas de Sen y un intento de solución, véase Teschl y Comim (2005).

¹⁸ 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 las fuentes de felicidad (Easterlin, 2003: 53).

¹⁹ Es decir, que las personas “eligen” quedar desocupadas al no aceptar un salario menor en función de sus preferencias individuales.

²⁰ 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).

²¹ Para la que *opciones de consumo* = *preferencias reveladas* = *utilidad*.

²² Para una síntesis de estas críticas, remito a Groppa (2004).

²³ Ciertamente, considerando un plazo corto una persona en huelga de hambre tendría esta capacidad, pero no el funcionamiento.

²⁴ Para una presentación sintética de estos trabajos, véase Groppa (2004).

²⁵ El ODSA se ha servido de estos trabajos para definir las dimensiones objeto de estudio (Salvia y Tami, 2004).

²⁶ Al punto de que la propia noción incluye elementos contextuales, volviéndola ambigua (Gasper, 2002).

²⁷ 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).

²⁸ 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”.