



PFC – CAPACITACIÓN EN GESTIÓN

Módulo 3

Estado y Servicio Público

TEXTO

***"Límites sociales para
el crecimiento"***

Fred Hirsch

Docente: Ing. Enrique Martínez

2009

Razones para esta lectura

304767

Al definir un servicio público como aquél ámbito comunitario que atiende las demandas de los ciudadanos y trata de cumplir con los pedidos sin discriminar entre ellos, se puede concluir que todo consiste en ser capaces de caracterizar tales demandas y luego confrontarlas con los instrumentos que los organismos públicos tienen a disposición.

Los tres capítulos del libro “Límites sociales al crecimiento”, de Fred Hirsch, que se pide leer, aportan una mirada paradójica y que lleva a reflexionar más allá. Hirsch sostiene que en numerosas situaciones, es posible que todas las expectativas de los individuos que componen la sociedad, no puedan ser satisfechas simultáneamente. Y eso es solo en parte debido a la escasez de recursos. También se debe a que cada uno que llega a la meta cambia el escenario de disponibilidad para los demás. Lo relativo importa, y mucho.

Esta idea entra en colisión absoluta con la mano invisible del mercado, que postulaba Adam Smith, que creía que la suma de las búsquedas individuales terminaba generando una situación de equilibrio satisfactoria para todos.

Si por encima de las búsquedas individuales debe haber un objetivo social admitido por los individuos, un servicio público no puede limitarse a atender las demandas individuales. Previo a ello debe tener capacidad de entender la factibilidad de responder sin afectar negativamente a otros. En el límite puede ser que la demanda genere más efectos negativos que positivos y el “servicio público” debiera tenerlo claro. En ese marco, no todo puede ser encarado. En algún caso, no debe ser encarado.

Invito a leer el material y a posteriori, volver aquí y reflexionar sobre estas pocas preguntas:

- * . Hirsch dice que la educación cumple una función de segregar, ya que facilita la vida para unos y necesariamente perjudica a otros, a los que no se educan. ¿Comparte esto? ¿Por qué?
- * . Haga un listado de situaciones en que si todos alcanzáramos lo buscado, podría suceder que nadie esté mejor que antes.
- * . Si la educación como elemento que mejora las oportunidades lleva a que se recorran caminos más y más largos para buscar la diferenciación, ¿cómo se podría usar el

sistema educativo en otra dirección más segura, para mejorar la calidad de vida, y con qué grupos de población?

* . Hirsch dice que no se puede limitar las expectativas por una norma. ¿Coincide? ¿Por qué?

* . Piense en la fracción de la sociedad en relación de dependencia y que paga impuesto a las ganancias. Si quisiera inducir en estas personas conductas menos consumistas y con mirada mas social, ¿qué acciones de política económica se le ocurren?

Enrique Martínez

15.6.09

Límites sociales para el crecimiento

(Título original: Social limits to growth)

Fred Hirsch

Traducción de capítulos 1, 7 y 13

**A Twentieth Century Fund Study
Harvard University Press
Cambridge Massachusetts**

1 INTRODUCCIÓN: El argumento en pocas palabras

Este libro intenta responder desde una perspectiva económica a tres interrogantes:

(1) ¿Por qué el progreso económico se ha convertido y constituido en un objetivo tan apremiante para los individuos, aun cuando éste produzca resultados decepcionantes para la inmensa mayoría, si no para todos, cuando llegan a obtenerlo?

(2) ¿Por qué la sociedad moderna se ha preocupado en tal grado por la distribución, es decir, por la división de la torta, cuando es claro que la amplia mayoría de la gente solamente podrá aumentar su estándar de vida a través de la producción de una torta más grande?

(3) ¿Por qué el siglo XX ha visto una tendencia universal predominante hacia la provisión colectiva y la regulación estatal en áreas económicas, en un momento en que la libertad de acción individual está particularmente exaltada y tiene un dominio sin precedentes en áreas no económicas, como lo son los patrones estéticos y sexuales?

Llamemos a estas tres cuestiones (1) la paradoja de la abundancia, (2) la compulsión distribucional y (3) el colectivismo renuente.

! | Mi tesis principal sostiene que estos tres aspectos están interrelacionados, y que tienen incluso una raíz común, que debe rastrearse en la naturaleza del crecimiento económico en las sociedades avanzadas. El núcleo del problema se halla en la complejidad y ambigüedad parcial del concepto de crecimiento económico una vez que la mayoría de la población ha satisfecho sus necesidades biológicas básicas de alimentación, techo y vestimenta. Entonces, la distinción económica tradicional entre cuánto se produce, de qué manera y quién lo obtiene se torna borrosa, y se entrelazan cuestiones de producción, de provisión individual versus provisión colectiva y de distribución.

Este desarrollo marca un cambio profundo, que los economistas encuentran particularmente difícil de aceptar porque tiene la apariencia de un retroceso científico. Tradicionalmente, la contribución de los economistas para trazar un camino al progreso económico había consistido mayormente en descifrar los aspectos ya mencionados de la actividad económica, distinguiendo entre la distribución de la torta y su tamaño, entre la motivación de las acciones individuales y su resultado colectivo.

Fue en estas distinciones en que Adam Smith fundó la ciencia de la economía hace doscientos años. Smith mostró que la búsqueda no coordinada de intereses individuales podía, sin embargo, servir a los intereses comunes, y que el hombre pobre, en una comunidad rica, podía vivir mejor que quienes son reyes por nacimiento.

Los adelantos en la economía se han ocupado largamente de desarrollar y pulir estas ideas, lo que ha resultado en grandes avances en la cuantificación de los fenómenos económicos. A su vez, esta cuantificación no sólo respalda el reclamo de la economía, que exige un lugar de supremacía entre las ciencias sociales, sino también su establecido predominio en la agenda de la política pública. En la generación pasada, a lo largo del mundo industrial y más allá de él, la política electoral ha estado cada vez más dominada por los grandes números económicos: el producto nacional bruto, las ganancias a disposición personal y la proporción en que crecen estos indicadores de prosperidad material.

Sin embargo, en las sociedades avanzadas, en las que la mayoría de la población está ya por sobre un consumo de subsistencia básica, se ha alcanzado un punto en que el marco analítico (dado por sentado por los economistas y todavía discutido por la sociología), es un escollo para comprender algunos problemas actuales esenciales. Confrontar esos problemas en el marco de la tradicional separación analítica deja las respuestas en el aire. Las tres grandes preguntas mencionadas al comienzo (la paradoja de la abundancia, la compulsión distribucional y el colectivismo renuente) son enigmas o paradojas vistas de manera aislada. Una clave para resolverlas es considerarlas como productos interrelacionados de una característica estructural del crecimiento económico moderno que suele quedar ignorada. Esta consideración es precisamente la que se propone en este libro.

I

La característica estructural en cuestión consiste en que a medida que crece el promedio de consumo, una creciente proporción de éste adopta un aspecto a la vez individual y social. En otras palabras, la satisfacción que un individuo obtiene de bienes y servicios depende cada vez en mayor medida no sólo de lo que él mismo consume sino también de lo que consuman los otros. La satisfacción que obtiene un hombre hambriento de

HAY DOS PLANOS:

LAS NECESIDADES

BÁSICAS

EL RESTO

una comida decente no se ve afectada por lo que otros consuman o incluso, si su hambre es lo bastante intenso, por nada que los otros hagan. Su comida es un asunto enteramente individual. En términos técnicos constituye un bien privado puro. En el otro extremo, la calidad del aire que el ciudadano moderno respira en el centro de una ciudad depende casi completamente de la contribución de sus conciudadanos en cuanto a reducción de la polución, ya sea directamente (mediante gastos públicos), o indirectamente (a través de legislación estatal). El aire limpio en una metrópolis es un producto social. En términos técnicos, está cercano a un bien público puro.

Estas situaciones extremas, sin embargo, son relativamente escasas. Los economistas especializados en la materia han reconocido recientemente que la mayor parte del consumo no es ni exclusivamente privado ni estrictamente público. Lo que es generalmente considerado como consumo privado o personal se ve no obstante afectado en su esencia (esto es, en la satisfacción o utilidad que produce), por el consumo que otros realizan de los mismos bienes y servicios, y específicamente en este sentido puede decirse que el consumo contiene un elemento social. De igual modo, lo que generalmente se toma como consumo público comprende algunas de las características de los bienes privados, en la medida en que sus costos y beneficios están o pueden estar restringidos a un grupo limitado.

La gama de consumo privado que contiene un elemento social en el sentido descrito es mucho más amplia de lo generalmente reconocido. En libros de texto sobre economía, los bienes públicos se discuten en el contexto de bienes y servicios que pueden ser provistos sólo, o de manera más redituable, en forma colectiva, abiertos a todos y financiados por todos. Ejemplos prominentes de esto son los parques y las calles de las ciudades y la defensa nacional. Por otro lado, se reconocen elementos de bienes públicos en efectos secundarios de transacciones privadas, como la polución y la congestión, cuando éstas ocurren en situaciones particulares identificables. Pero un elemento más general de los bienes públicos puede ser atribuido a una amplia gama de gastos privados. De este modo, la utilidad del gasto en un nivel dado de educación como medio de acceder a los puestos de trabajo más buscados declinará en la medida en que más gente alcance ese nivel de educación. El valor que le doy a mi propia educación no sólo depende de cuánto tenga yo, sino también de cuánto tenga la persona que está delante de mí en la búsqueda de trabajo. La satisfacción que se obtiene de la posesión de un auto o una casa en el campo depende de las condiciones en que estos

bienes puedan utilizarse, las que a su vez se verán muy influidas por la cantidad de gente que pueda acceder a ellas. Este factor, de origen social, puede tener incluso más importancia en la satisfacción que las características mismas de esos elementos como bienes privados (la velocidad del auto, la amplitud de la casa, etc.). Más allá de algún punto que ya ha sido sobrepasado hace mucho en las multitudinarias sociedades industriales, las condiciones de uso tienden a deteriorarse a medida que éste se propaga.

La congestión es más aparente en su manifestación física: los embotellamientos de tráfico. Sin embargo, la congestión del tráfico puede verse como un caso especial del fenómeno más amplio de la congestión social, que a su vez es una importante faceta de la escasez social. El concepto de escasez social, central en este análisis, expresa la idea de que las cosas buenas de la vida quedan restringidas no sólo por limitaciones físicas de producción, sino también por restricciones absorbentes en el uso. Allí donde el entorno social tiene una limitada capacidad de extender el uso sin deteriorar la calidad, esto impone límites sociales al consumo. Más específicamente, los límites se imponen sobre satisfacciones que no dependen del producto o del servicio en sí mismo, sino de las condiciones que acompañan su utilización.

¿Qué es exactamente *lo nuevo* en esta situación? Los límites siempre han estado ahí en algún punto, pero sólo últimamente se han vuelto un obstáculo. Básicamente, esto es el resultado de pasados logros en un progreso material no sujeto a límites sociales. En este sentido, el interés por el límite en el crecimiento expresado por y mediante el Club de Roma¹ está notablemente desencaminado, puesto que focaliza en límites físicos distantes e inciertos y pasa por alto la inmediata, aunque menos apocalíptica, presencia de restricciones sociales al crecimiento.

Ante el amplio alcance de la privación material, el interés predominante es la conquista de los escasos bienes materiales. Y en tanto las demandas de bienes puramente privados se satisfacen, aquéllas de bienes y servicios con un carácter público (social) se vuelven más activas, haciéndose sentir a través de las demandas individuales sobre el sistema político o mediante el mecanismo de mercado, del mismo modo en que lo hacen

¹El Club de Roma es una asociación internacional informal, que se vanagloria de ser un "colegio invisible", famoso por su "modelo mundial representando la interconexión de recursos, población y medio ambiente dentro de la modalidad de dinámica de sistemas. El mensaje, que recibió aclamación popular mundialmente y amplia crítica profesional, fue proclamado en Donella H. Meadows, Dermis L. Meadows, Jørgen Randers, and William W. Behrens III, *The Limits to Growth, A Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind* (London: Earth Island Limited, 1972).

las demandas de bienes puramente privados. Los individuos adquieren los dos tipos de bienes sin distinción, excepto en los casos en que los bienes públicos son provistos por acción pública o colectiva; incluso entonces, los individuos pueden elegir incrementar su propio beneficio mediante adquisiciones privadas.

Tales demandas aparecen en sí mismas como legítimas y asequibles: ¿Por qué no debería el individuo gastar su dinero en educación adicional como medio de acceder a un trabajo más elevado o a una segunda casa en el campo, si prefiere tales placeres antes que gastar el dinero en un tapado de visón, whisky o una vida de mayor confort? Esta cuestión fue fuertemente señalada a mitad de los años 70 como parte de una reacción de la clase media tanto en Bretaña como en los Estados Unidos, y sólo puede darse una respuesta satisfactoria en referencia a los bienes públicos o al contenido social de los gastos implicados.

Consideradas de manera aislada, las demandas de los individuos por una educación como pasaporte a un mejor trabajo, o por un auto, o por una casa de campo, pueden considerarse como genuinos deseos individuales, derivados de las propias preferencias de cada sujeto en base a sus situaciones particulares. Actuando por sí mismo, cada individuo intenta sacar el mayor partido posible de su posición. Sin embargo la satisfacción de esas preferencias individuales altera la situación que se les presenta a otros que también se encuentran en la búsqueda por satisfacer los mismos deseos. Un conjunto de transacciones para llevar a cabo la satisfacción de deseos personales de este tipo, por tanto, deja a cada individuo en una situación económica más desfavorable de la prevista durante la interacción, porque la suma de estos actos no mejora del mismo modo la posición de la totalidad de individuos. Hay un problema de números: las posibilidades de progreso económico, tal como se presentan sucesivamente a un individuo tras otro, no constituyen oportunidades equivalentes para el progreso económico general. Lo que puede alcanzar cada uno en forma individual no está, sin embargo, al alcance de todos.

La ruptura entre las oportunidades individuales y sociales puede ocurrir por un número de causas, y los resultados más comúnmente reconocidos son la excesiva polución y la congestión. Una condición general que suele pasarse por alto pero que produce esta ruptura es la pugna de la gente por puestos de trabajo, en lugar de la competencia por desempeño. El progreso social sólo es posible moviéndose a una posición más alta

entre los compañeros, es decir, mejorando el desempeño personal en relación al de los otros. Si todos se ponen en puntas de pie, nadie logrará ver nada. Donde tiene lugar una interacción social de este tipo, la acción individual no alcanza como medio para asegurar el cumplimiento de las elecciones personales: el resultado deseado sólo se vuelve asequible mediante la acción colectiva. (Todos concordamos, explícita o implícitamente, en no ponernos en puntas de pie.) Entonces, la familiar dicotomía entre elección individual y provisión o regulación colectiva se disuelve. La competencia en el libre mercado entre individuos aislados acarrea costos ocultos para otros, y en último término, también para ellos mismos. Tales costos constituyen un peso muerto para todos e implican un derroche a nivel social, en tanto no haya disponible un método alternativo de distribución más apropiado. Pero igual distorsión puede resultar de la provisión pública, en casos en que ésta responda a demandas individuales formuladas sin tomar en consideración interacciones subsecuentes.

Hallamos un ejemplo notable en ciertos aspectos de la educación. La gente que posee calificaciones educativas relativamente altas disfruta de oportunidades profesionales y sociales atractivas, situación que genera una fuerte demanda latente para acceder a tales calificaciones. Estas demandas pueden fluir a través del mercado, en el deseo de los individuos de pagar cuotas más altas por servicios educativos brindados por instituciones privadas que no reciben ayuda estatal. En los tiempos que corren, la demanda está dirigida con mayor frecuencia al Estado, para ampliar el acceso a estratos más altos de la pirámide educativa. Se espera que el Estado provea equiparación de oportunidades educativas, y quizás, también igualdad en los resultados. Pero estas ideas presentan un número de dificultades, algunas bien conocidas y otras no tanto.

El concepto de igualdad de oportunidades, o la igualdad para todos desde el comienzo, no es mucho menos cuestionable cuando se aplica a la educación que cuando se aplica a las oportunidades de vida en general. La ambigüedad central yace en la especificación de qué desventajas iniciales deben ser eliminadas. Como máximo, el criterio de comienzo en condiciones de igualdad debería implicar un final similar. Aún peor resulta el hecho de que un resultado igualitario en educación se vería impedido no sólo por las diferencias en los talentos e inclinaciones individuales: el concepto también resulta inadecuado por una importante función que la educación cumple en la sociedad moderna, es decir, clasificar o seleccionar. A su manera, la educación es también un dispositivo para controlar la escasez social.

En la medida en que la educación funciona de hecho como un mecanismo de selección de aquéllos que mejor sobreviven y pueden dominar obstáculos en los cursos educativos, el mejor desempeño de algunos empeora la posición de aquéllos que de otro modo estarían por delante. La calidad escolar, en efecto, se da en dos dimensiones. Hay una dimensión absoluta en que la calidad se relaciona con la presencia de estudiantes receptivos, maestros competentes, buenos servicios, etc.; pero existe también una dimensión relativa, en la que la calidad consiste en el diferencial con respecto al nivel educativo logrado por otros. La enorme resistencia generada tanto en los Estados Unidos como en Bretaña ante intentos públicos de integrar escuelas previamente inferiores con otras previamente superiores no puede ser comprendida plenamente sin hacer referencia a estos dos aspectos de la calidad educativa. Incluso en el caso de que existiese la plena seguridad de que la calidad absoluta sería totalmente preservada, aquéllos previamente beneficiados por las escuelas superiores acabarían perdiendo su margen, y puede esperarse que esta pérdida a su vez los induzca a demostrar su capacidad en un curso de estudios más largo o más intenso.

En tanto la educación es un dispositivo de selección (calidad que debemos tener bien presente), la posibilidad de progreso general es una ilusión. Lo que es posible para un individuo aislado no lo es para todos los individuos, y no lo sería incluso si todos poseyesen el mismo talento.

Los individuos, ya sea que compren en el mercado el progreso educativo o breguen por él mediante demandas políticas, no ven la brecha entre oportunidades individuales y sociales; en otras palabras, no ven que las oportunidades a que una persona puede aspirar separadamente de los otros no están abiertas para todos. De esto se deduce que la respuesta a las demandas individuales de este tipo, ya sea en procesos de mercado o a través de la provisión pública, no puede satisfacer las necesidades. Los consumidores, en conjunto, reciben un producto que no han comprado. Colectivamente, este resultado implica un potencial derroche social. De forma individual, los consumidores hallan que su acceso a bienes y servicios socialmente escasos, cuando éstos están disponibles aun en parte mediante procesos de mercado, no está determinado por un ingreso real absoluto sino de acuerdo a un ingreso relativo.

El factor determinante es la posición de cada individuo en la distribución del poder adquisitivo. La frustración de expectativas individuales resulta de estas dos características: del derroche social, que coarta el nivel de bienestar² disponible para todos; y de una jerarquía impuesta que limita los bienes sociales escasos a quienes ocupan los peldaños más elevados de la escalera distribucional, frustrando las expectativas de aquéllos cuya posición se ha elevado a través de la escalera como un todo. De este modo, vuelve la disputa distribucional, que se ve multiplicada en vez de aliviada por el proceso dinámico del crecimiento. Es exactamente lo contrario a lo que los economistas y políticos actuales han llegado a esperar como resultado de la expansión.

Esta acuciante atracción del crecimiento económico en su forma moderna institucionalizada ha constituido un sustituto superior de la redistribución. Siendo que las masas no pueden acceder hoy a lo que tienen los ricos, ni siquiera mediante la expropiación, pueden, según el pensamiento convencional, recorrer todo o casi todo el camino con paciencia en un momento no muy distante, mediante la magia del crecimiento compuesto. Pero como ya se esbozó más arriba, una vez que este crecimiento lleva a las masas consumistas a un punto en el que el consumo causa problemas de congestión en el sentido más amplio, y cuando el dispendio o la ocupación de puestos de trabajo por parte de otros tiende a dejarnos fuera, entonces la clave del bienestar personal vuelve a ser ponerse por delante del resto. De este modo, el progreso generalizado aumenta la conglomeración.

Así, la frustración ante la abundancia es consecuencia de su mismo éxito en satisfacer necesidades materiales previamente dominantes. Por lo general, esta frustración es pensada esencialmente como un fenómeno psicológico, un asunto concerniente a nuestra valoración interna y subjetiva: aquello por lo que antes había que luchar nos llega ahora fácilmente, y por tanto lo apreciamos menos. El análisis de este libro se ciñe a una consecuencia diferente del crecimiento material generalizado, que es independiente de cualquier revalorización psicológica; afecta lo que los individuos obtienen tanto como la satisfacción que esto les brinda. Lo que obtienen, en la creciente esfera de la escasez social, depende cada vez más de su posición relativa en la jerarquía económica. Así surge la paradoja de la abundancia, corporizando una compulsión

² En el sentido entrañado en el concepto de satisfacción del consumidor final, discutido en el capítulo 4.

distributiva, que a su vez conduce a nuestro colectivismo renuente. Esas fuentes de frustración respecto al producto del crecimiento económico se disimulan en la categorización económica estándar.

Hablando estrictamente, nuestro concepto de rendimiento económico sólo resulta apropiado para verdaderos bienes privados, sin relaciones de interdependencia entre el consumo de diferentes individuos. Los fundamentos se basan en valuaciones por parte de los individuos respecto a bienes y oportunidades en la situación en que se encuentran. En cualquier momento y caso, pararse en puntas de pie da una mejor vista o al menos previene una peor. Del mismo modo, ir por delante de la multitud es una medida posible, efectiva y practicable de mejorar el propio bienestar, un medio a disposición de cualquier individuo. En este sentido esto produce un beneficio, cuya medida es lo que los individuos pagan para asegurarlo. El beneficio personal de la acción individual está claramente definido; no obstante, la suma de los beneficios de todas las acciones en conjunto es cero. Hay que enfatizar que este cálculo se realiza aún sobre la medida de la propia valuación del individuo, la misma valuación que imputa un beneficio positivo a la acción individual. Como los beneficios individuales de este tipo no tienen sentido, la conexión entre progreso individual y progreso general se rompe. Sin embargo, los conceptos modernos de producción y crecimiento económicos se basan en las valuaciones individuales y las sumas de ellas.

Se asume que la preferencia individual se revela implícitamente en la conducta de mercado (en la selección del consumidor entre productos a precios establecidos, en la elección del trabajador entre empleos y oportunidades diferentes de formación en el trabajo en los índices vigentes de salario y condiciones.) Si las valuaciones individuales no tienen sentido, entonces las valuaciones agregadas basadas en ellas se convierten en medidas parciales.

Desafortunadamente, aún no se ha encontrado una medida cuantitativa mejor para la producción económica. La necesidad de un conjunto de indicadores sociales adicionales está siendo ampliamente aceptada, al menos en principio. El producto final de tal sistema sería una estructura integrada de números comparable con las cuentas nacionales de ingresos. Sin embargo, este objetivo está lejos de cumplirse, puesto que no existe un indicador de desempeño social que resulte systemáticamente calculable y fácilmente comprensible.

La contabilidad nacional se ha traducido a un elaborado plan económico de base que es usado para una gran variedad de propósitos. El producto bruto interno y sus componentes son los mejores indicadores de la prosperidad personal y nacional en que nos hallamos, acaso porque de todos modos son los únicos indicadores. Por tanto, tienen gran influencia en la opinión pública. Inevitablemente, esta atención ha dado su propia legitimidad a la categorización analítica que subyace a la contabilidad nacional y a los anteriores conceptos económicos de los cuales ésta se desprende.

Los productos de la fábrica de números económicos gozan de una enérgica demanda, y no sólo es el aspecto financiero el que impide que el incentivo económico de satisfacer tal demanda se interrumpa. Tampoco son los economistas inmunes al instinto de los sindicalistas y, como ellos, juzgan el valor social de sus logros por la prosperidad y el prestigio que éste trae aparejados.

La ambigüedad en el concepto de producción económica aquí señalada es de significación secundaria o incluso nula cuando se utilizan medidas convencionales de cuentas nacionales para la formulación de políticas oficiales, diseñadas para regular o estabilizar el desempeño económico a corto plazo. Para realizar comparaciones de bienestar durante un largo período de tiempo, en cálculos aproximados del crecimiento económico a largo plazo, y confeccionar tablas clasificatorias del estándar de vida entre países en diferentes situaciones en un período de tiempo determinado, las medidas de las cuentas nacionales son notoriamente menos pertinentes.

Lo que se enfatiza aquí es un tipo diferente de limitación, casi totalmente ignorado por los economistas: el problema de traducir el progreso económico individual en progreso común. En el modelo de pensamiento estándar, si los productos del progreso general parecen inadecuados o decepcionantes, la deficiencia refleja simplemente esfuerzos económicos insuficientes, demandas individuales excesivas, organización deficiente o capital de equipo inadecuado disponible. Se esperó demasiado en muy poco tiempo. Este marco de trabajo conceptual adoptado por los economistas interesados en políticas de estado ha penetrado los criterios de pensamiento, expectativa y desempeño de políticos y electores de todos los países occidentales, y como resultado, la sabiduría popular piensa en términos de “expectativas excesivas.” Las masas quisieran todo ahora, y como eso resulta imposible, se impacientan. De esto se infiere que para

obtener rendimiento económico se requiere el ejercicio de ciertas virtudes, básicamente esfuerzo y moderación. Sin embargo, en aquellos aspectos del bienestar general en que no existe conexión entre progreso individual y general, o cuando ésta se quiebra bajo el peso de un acceso amplificado a recursos limitados, el marco teórico establecido se torna inválido, y su aplicación para satisfacer al consumidor final en este sector opera como una máquina de frustración.

Por lo tanto, ver el progreso económico general como una versión extendida del progreso individual es crear expectativas que nunca podrán cumplirse. No se trata de reducir una demanda y unas expectativas que resultasen extravagantes en relación con el esfuerzo de los trabajadores, ni respecto a la tecnología disponible o al uso que se hiciera de ella. Esta visión se ha convertido en la convencional en cuanto al problema de inflación y demanda excesiva, y la solución apropiada al problema tal como se la concibe es simple, al menos en principio: reducir las expectativas y/o aumentar el desempeño. El ajuste necesario es puramente cuantitativo. Si todos colaboramos un poco más y tomamos un poco menos, las expectativas vigentes se pueden lograr con el tiempo. Éste es el mensaje de los gerentes político-económicos en la generación de post-guerra. Sólo espera un poco, y las cosas que justamente ambicionas vendrán a ti, o al menos a tus hijos. La explosión inflacionaria de principios de los 70 y la severa recesión mundial que siguió a los intentos de contener la crisis ha sido ampliamente interpretada en este sentido, como una penosa interrupción de una progresiva mejora de los parámetros de vida que sólo podían ser restaurados y mantenidos una vez que lo público prevaleciera a fuerza de ejercer las restricciones necesarias.

De esta línea de pensamiento se sigue que las principales culpables del descarrilamiento del tren del avance tecnológico son aquellas instituciones que inflan la demanda económica más allá del firme pero limitado crecimiento en la capacidad de satisfacerlas. Los sindicatos que ejercen el poder de negociación de su fuerza colectiva aparecen como tales responsables. Es el elemento colectivo en sus actividades -la movilización de fuerza económica mayor a la suma de las partes individuales-, lo que se ve como invasivo en el equilibrio y la viabilidad de una economía individualista. La premisa incuestionable de este enfoque es que el progreso competitivo individualista puede finalmente distribuir los bienes. Si esto no es posible (lo que los participantes en actividades colectivas pueden sentir instintivamente, y tal como el presente análisis sugiere), entonces la provisión colectiva proteccionista debe ser vista bajo una mirada distinta.

En la medida en que la falta de correspondencia entre las expectativas presentes y los recursos es cualitativa más que cuantitativa, la restricción necesaria no sería la paciencia sino el estoicismo, la aceptación y la cooperación social, cualidades que parecen no encajar en nuestra cultura de progreso individual. Sin embargo, sin estas virtudes, la respuesta tradicional del público a la perspectiva de la satisfacción como recompensa a sus esfuerzos extra o a su abstinencia temporaria empeoraría el problema, ya que el incremento de los bienes materiales que pueden ser aumentados para todos va, en sí mismo, a recrudescer la disputa por aquellos bienes y servicios que no pueden ser expandidos de la misma manera. Tomar parte en la carrera es completamente razonable para cualquier individuo en lo que respecta a sus propias acciones, ya que en ellas no necesita confrontar la distinción entre lo que está disponible como resultado de ir por delante de otros y lo que es asequible como producto de un progreso general que todos comparten. Quien quiera tener una mejor vista deberá pararse en puntas de pie. En el juego de “empobrece a tu vecino” esto es precisamente lo que cada individuo debe hacer, aun cuando no todos lo consigan. La única manera de evitar la competencia frustrada es que las personas involucradas coordinen sus objetivos de manera explícita, apartándose así del principio individualista de lucha aislada por sobresalir en esta esfera. En otras palabras, sólo una aproximación colectiva al problema es capaz de ofrecer a los individuos la guía necesaria para alcanzar una solución que ellos mismos preferirían. Este principio está reconocido en el análisis liberal clásico, pero se limita allí a casos excepcionales.

La manera de llegar a una visión colectiva satisfactoria e implementarla permanece en sí misma como un gran problema no resuelto. La acción colectiva puede implicar distorsiones familiares e ineficiencias; los medios para una solución colectiva podrían resultar inadecuados. Por tanto, el presente análisis no presenta implicaciones claras para políticas inmediatas en este sentido. Las distorsiones y frustraciones que conllevan las acciones individuales no coordinadas podrían ser incluso el mal menor. Sin embargo, un cambio en la naturaleza de un problema no se deshace debido a las deficiencias en cuanto a las herramientas disponibles para enfrentarlo. Un diagnóstico correcto probablemente conlleve implicaciones para las políticas que se implementen, al menos para dejar de darse la cabeza contra la pared.

Fusionando las oportunidades individuales y generales de progreso económico en un único proceso fundado sobre valoraciones individuales, la visión estándar ha oscurecido un significativo cambio en la naturaleza del problema económico. Por tanto, ha exagerado la promesa de la expansión; ha subestimado las limitaciones de la demanda del consumidor como guía de un modelo eficiente de actividad económica; y ha opacado la extensión del conflicto moderno entre acciones individuales y satisfacción de deseos personales. Obtener lo que se quiere está cada vez más distanciado de hacer lo que se desea.

II

En conjunto, estas limitaciones implican una modificación substancial en la oferta del liberalismo económico, incluyendo el encarnado en programas de socialismo liberal. La implicación preponderante es que las opciones están más restringidas y los precios son más elevados, manifestándose como intercambios más costosos de lo que sugiere la presentación tradicional. Las oportunidades liberales tradicionales, presentadas aún como perspectiva accesible a todos los que estén preparados para adoptar los valores liberales requeridos, parecen en cambio tener la marca, en ciertos aspectos clave, de un status minoritario. Ofrecidas a la mayoría, están sin embargo sólo disponibles para una minoría, con el inevitable resultado de más tensión y frustraciones.

Esta es una de las principales corrientes subyacentes de la crisis moderna en el sistema liberal. Los bienes posicionales, siguiendo la terminología que introduciremos en el próximo capítulo, se convierten en una barrera cada vez mayor para la expansión y alcance del bienestar económico. La escasez social aprieta su agarre. En este sentido, el liberalismo económico es una víctima de su propia repercusión, por cuanto, ofrecido a todos, ha generado demandas y presiones que no pueden reprimirse. En un sentido más amplio, el liberalismo económico ha resultado presa de su propio éxito. Su singular eficiencia ha residido en su capacidad de descentralizar el conocimiento y la toma de decisiones. Esta descentralización se logra básicamente refrenando el viejo instinto individual de maximizar los beneficios personales (más estrictamente, la persecución de intereses individuales, sin importar si están o no orientados en forma egoísta: la expresión "intereses personales" debe ser comprendida como un atajo para expresar el concepto más amplio de conducta de orientación privada.) De este modo, se han obtenido resultados socialmente beneficiosos sin la necesidad de motivaciones con

orientación social. Se ha hecho un bien sin advertirlo. La mano invisible de Adam Smith ha conectado intereses individuales con necesidades sociales. Sin embargo, las condiciones en que se ha establecido este vínculo en un área extendida pueden ahora comprenderse, no ya como condiciones estables en cuya persistencia puede confiarse, o que pudieran ser mantenidas sin esfuerzo mediante la acción deliberada. Más bien puede vérselas en muchos aspectos como condiciones especiales asociadas con una fase de transición de un sistema socioeconómico anterior. La mano invisible y por lo general inofensiva fue una condición favorable para inaugurar el capitalismo liberal.

El novedoso orden liberal capitalista se vinculó de dos maneras a lo que ahora vemos como condiciones inaugurales pasajeras: En primer lugar, la participación plena se limitó a una minoría, que había alcanzado la abundancia material antes de que el capitalismo liberal hubiera encauzado a las masas por el camino del crecimiento económico. En segundo término, el sistema puesto en funcionamiento operaba sobre bases correspondientes a un orden social diferente.

La operación exitosa del liberalismo económico socava estos dos pilares. Difunde la demanda de participación para todos, y al mismo tiempo, corroe las bases sociales que subyacen a una implementación benigna y eficiente del principio de los intereses personales, operando mediante las transacciones del mercado. Aquéllos que han entendido la existencia del libre mercado como un dispositivo organizador, han reconocido siempre áreas clave de la vida pública en que el “dejar hacer” o el renunciar a la intervención mediante políticas públicas resultaba inapropiado. En esas áreas selectivas, las regulaciones públicas se aplicarían básicamente como un suplemento a la conducta de mercado dirigida a maximizar los beneficios individuales. La idea ha sido refrenar esa conducta mediante recursos legales (por ejemplo a través de la ley de impuesto a las ganancias), o bien influir sobre ella a través del ajuste deliberado de oportunidades en el mercado (impuestos indirectos, subsidios o garantías condicionales). En ambas instancias, la confianza de su cumplimiento se deposita todavía en el principio del interés personal. Una omisión crítica de esta aproximación es el rol desempeñado por la naturaleza del deber social, tanto en la formulación de regulaciones públicas de importancia como en su eficiente transmisión de oportunidades de mercado. ¿Por qué esperar que los capitalistas, por sí mismos, se abstengan de maximizar sus beneficios individuales?

En síntesis, el principio del interés personal es insuficiente como dispositivo social de organización, y sólo opera con eficacia en conjunto con algún otro principio social de apoyo. Esta característica esencial del liberalismo económico, que tanto Adam Smith como John Stuart Mill daban por sentada, ha sido perdida de vista por los protagonistas modernos. Mientras que la necesidad de reformar las políticas públicas del “dejar hacer” ha sido crecientemente aceptada, la importancia de condicionar el comportamiento en interés propio de los individuos no ha sido suficientemente considerada. Sin embargo, las correcciones a la no intervención incrementan (en lugar de reducir) la confianza que se vuelca sobre la orientación y la responsabilidad social en el comportamiento individual. Se ha intentado erigir una organización social cada vez más presente, sin tomar en cuenta una moralidad que le dé sustento. El resultado ha sido una carga estructural que recayó por igual en el mecanismo del mercado y en el aparato político diseñado para regularlo y complementarlo.

De este modo, las bases del sistema de mercado se han visto debilitadas, en tanto que su patrón de conducta general según el criterio del interés personal ha ganado una aceptación sin precedentes. A medida que se debilitan las bases, la estructura se eleva más que nunca. La mayor ironía, que también puede verse como un legado afortunado, reside en el éxito del sistema de mercado en su fase inicial, sobre los hombros de una sociedad premercantil.

Un sistema que depende para su éxito de una herencia que éste socava no puede sostenerse con el mero registro de la abundancia de sus resultados. Sus frutos, tan reales como son, constituyen no obstante una promesa falsa. Puestos en vidriera, opacan a la competencia. Sin embargo su entrega se limita a clientes selectos (una oferta para la minoría capaz de obtenerlos) Aún peor, está limitado a los primeros clientes (una oferta pasajera). Es posible que incluso una selección inferior de bienes ofrecidos por el mismo negocio opacase toda otra alternativa disponible, pero ésta es otra historia. Lo que se ve en oferta es lo que se exhibe en vidriera, y si esta oferta no es lo que parece, es importante mostrar cómo y por qué. Sólo de ese modo las expectativas y el desempeño pueden adaptarse a lo que es factible de ser provisto.

7 Resumen introductorio: La grieta en la sociedad opulenta

Ya estamos en condiciones de agrupar las principales implicaciones del análisis esbozado hasta aquí. La concentración del crecimiento económico en el sector material de la economía aumenta el precio relativo o reduce la calidad por unidad de los bienes y servicios disponibles en el sector posicional. Esta tendencia hace que el lugar que ocupamos en la distribución de los ingresos, riqueza y poder económico, sea un factor determinante en cuanto a la provisión de acceso a bienes y servicios socialmente escasos. Dado que éstos son asignados mediante subasta o su equivalente, un control más bien relativo que absoluto desplegado en tal subasta sobre los recursos económicos determinará lo que cada uno reciba. Esta lucha por ganancias relativas (o competencia posicional), absorberá además recursos reales que agregan al consumo gastos necesarios para alcanzar fines específicos, y en este sentido añaden también más “necesidades.” De este modo, si nuestro ingreso permanece inmutable mientras crece el de los otros, decrecerá nuestro propio dominio sobre el sector posicional. El ingreso con que antes podía mantenerse un departamento en el centro, una casa en el campo, la adquisición de calificaciones educacionales de elite, o simplemente una vida activa lejos de las multitudes, ya no es suficiente.

Hay, por lo tanto, una conexión en la distribución de los ingresos como un todo. Se establecen diferencias si otros ganan más que uno, incluso en caso de que sólo nos importen nuestras propias posibilidades de consumo. Es decir que aun quienes no están interesados en su posición dentro del consumo relativo deben, no obstante, sentirse implicados en lo que respecta a su posición dentro del ingreso relativo, puesto que es este factor, más que el ingreso absoluto, lo que regirá su consumo absoluto de bienes posicionales.

La caída en los precios relativos de bienes materiales, resultante del proceso de crecimiento, permitirá la adquisición de más de ellos a expensas de bienes posicionales. Quienes estén preparados para realizar el intercambio se verán favorecidos, mientras que los remisos y quienes hayan quedado atrapados en el enredo de necesidades

adicionales resultantes de la competencia posicional, tendrán un incentivo para mantener o mejorar su posición relativa. Esto normalmente implicará aumento de actividad de mercado, por ejemplo, mediante la toma de un empleo adicional, las horas extra de trabajo o el intercambio de satisfacción profesional por ingresos en efectivo. Así, en la medida en que las ocupaciones con salario elevado (por ejemplo las relacionadas con trabajo bancario o de publicidad) dominan áreas como Manhattan o el centro de Londres, la vida en tales sectores se torna más inaccesible para aquéllos que perciben un salario bajo o tienen ocupaciones que sólo les proporcionan alto grado de satisfacción espiritual como la docencia. Las ganancias financieras adicionales cobrarán mayor importancia, y el tiempo será mejor administrado. Este incremento en el área de comercialización reforzará además la relevancia de la posición relativa restringiendo los servicios económicos y sociales obtenibles sin ingresos en efectivo.

El contacto social, el descanso y las actividades lúdicas pasan a ser, cada vez en mayor medida, lujos comprados. Esto es lo que implica la privatización general de servicios antes disponibles mediante el acceso de todos o intercambios informales, por ejemplo, substituyendo el country club por una plaza pública o un parque comunal, o la escuela privada por la escuela pública. La escuela pública, como la entendemos aquí, es aquella cuyo ingreso se regula directamente ya sea mediante cargos específicos (como ocurre en algunas escuelas privadas de los Estados Unidos, y en escuelas públicas e independientes en Bretaña), o indirectamente, en la forma de impuestos locales relativamente elevados y costos similares. Los cargos indirectos de este tipo ocurren en distritos escolares compuestos por un grupo homogéneo de ingresos altos, y en estos casos la escuela es financiada principalmente mediante recursos locales. Una escuela pública así concebida no conlleva ya un subsidio a padres de bajo ingreso por parte de los más adinerados (aunque aún implicaría un subsidio a los padres por parte de quienes no tienen hijos). Como ya quedó claro en el capítulo 3, la formación de nuevos suburbios con residentes homogéneos ha sido un medio bien conocido para que los residentes más ricos de las grandes ciudades no se vean obligados a brindar su ayuda a quienes tienen menos.

Aumentará la presión para evitar subsidios de este tipo a medida que se intensifique la competencia posicional, y el individuo que busque un grado determinado de acceso a trabajos superiores o desee asentarse en un área favorecida necesitará realizar gastos

privados adicionales. Una disminución de los lazos comunitarios como resultado de un aumento en la movilidad geográfica funciona del mismo modo.

Esta manera de enfocar el problema explica lo que de otro modo constituiría una extraña ironía: que en tanto la prosperidad general aumenta, la dificultad de arreglar transferencias redistributivas mediante el sistema fiscal local o nacional no disminuye. Por el contrario, puede incluso incrementarse, a pesar de la gran expansión que ha tenido lugar en los gastos públicos en los principales países.³

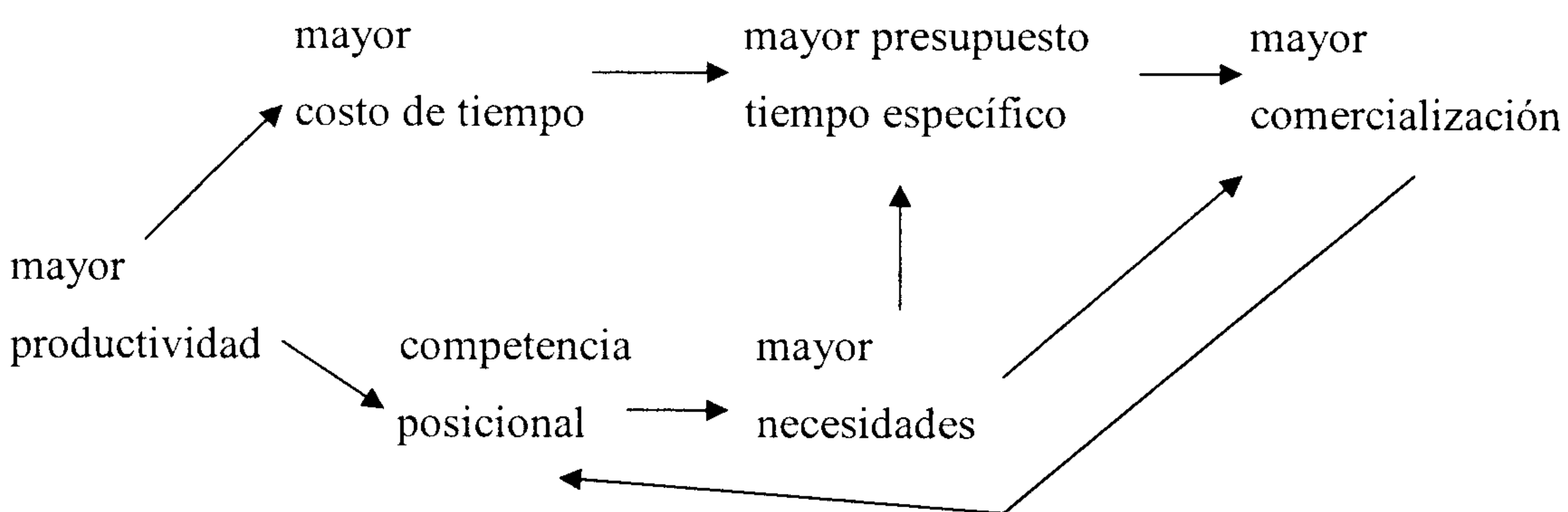
La política oficial en los Estados Unidos intentó oponerse ostensiblemente a la segregación fiscal, mediante decisiones políticas y judiciales que igualaran los recursos disponibles para los distritos escolares locales, pero tales medidas hallaron gran oposición popular. Esta resistencia a la redistribución en sí misma puede considerarse perversa, puesto que en la civilización occidental no sería esperable que ni el altruismo ni el interés por la comunidad fuesen bienes inferiores, cuya demanda disminuye a medida que aumentan los ingresos. La observación de la frecuencia con que se lamenta la disminución de ambas actitudes sugiere que no lo son. Una explicación posible sería pensar que los lamentos son en realidad descargos hipócritas de la conciencia, substitutos baratos de acciones altruistas o de orientación comercial.⁴

³ Revisando 22 estudios sobre varios aspectos de la redistribución fiscal en los Estados Unidos, tanto mediante impuestos como a través de subvenciones, Boulding y Pfaff presentaron las conclusiones básicas de esos estudios del modo siguiente: "La redistribución hacia los pobres ha aumentado gracias al efecto de algunos componentes de una economía abiertamente asistencialista, pero a pesar de este aumento, la distribución real de ingresos parece haber cambiado poco, aunque el número de pobres ha disminuido ante el enriquecimiento colectivo. Por otro lado, los "efectos perversos" de ayudas económicas públicas implícitas, en la forma de provisiones especiales de las leyes de impuesto, políticas de estado o prácticas administrativas, apuntan a crear una mayor desigualdad, puesto que benefician al rico y al propietario más que al pobre. Además, muchos gastos públicos tendientes a mejorar el bienestar social y económico en un área específica, por ejemplo, la educación o la agricultura, tienden a reforzar las disparidades de ingresos o incluso aumentarlas." Kenneth E. Boulding and Martin Pfaff, eds., *Redistribution to the Rich and the Poor* (Belmont, Calif.: Wadsworth Publishing Co., 1972), p. 2. Tanto en Estados Unidos como en Bretaña, se ha estimado que el sistema de impuestos en conjunto es ampliamente proporcional al ingreso. Los gastos públicos son progresivos (esto es, favorecen desproporcionalmente al pobre) en transferencias de dinero y bienes específicos como salud y educación. Pero la evaluación del beneficio imputado a la totalidad de los gastos públicos depende especialmente del tratamiento de gastos generales como Defensa. Joseph A. Pechman and Benjamin Okner, *Who Bears the Tax Burden?* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1974); Henry Aaron and Martin McGuire, "Public Goods and Income Distribution," *Econometrica* (November 1970); A. B. Atkinson, "Poverty and Income Inequality in Britain," en Dorothy Wedderburn, ed., *Poverty, Inequality and Class Structure* (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1974).

⁴ Ésta, por ejemplo, es la visión tomada por Gordon Tullock, "The Charity of the Uncharitable," in Armen A. Alchian and others, *The Economics of Charity* (London: Institute of Economic Affairs, 1973), pp. 16-32.

Una explicación alternativa focaliza en dos factores que interactúan entre sí y acompañan la prosperidad creciente: la competencia intensificada por bienes posicionales y la privatización de servicios de acceso colectivo. Como el ingreso en efectivo es un factor cada vez más decisivo en regir las actividades de consumo y la obtención de posición social y económica, debe también regir cada vez más las actividades productivas. Si nos volvemos más dependientes del dinero para nuestra vida y lujos, también dependeremos cada vez más de nuestras ganancias económicas. He ahí la lógica interna en el proceso de privatización y, más ampliamente, en el de comercialización.

El proceso de interacción por el cual el aumento de la productividad intensifica la comercialización se muestra en el siguiente esquema. Se observa allí que el proceso opera mediante dos canales, con algo de retroalimentación positiva (ver curva inferior). Este esquema resume la relación y las influencias que se han discutido en capítulos anteriores.



Así, la yuxtaposición de una economía material en crecimiento y un sector posicional estático contribuyen a volcar el proceso de comercialización en una expansión dinámica, y el resultado es una orientación materialista. La economía como un todo se vuelve más orientada hacia lo material de lo que elegirían hacer los individuos si se los confrontara con las consecuencias reales de sus preferencias en el contexto de la capacidad de la economía para satisfacer demandas y, en particular, de la incapacidad económica para expandir esas facetas del bienestar individual que dependen básicamente de la posición relativa antes que de la productividad personal. Lo que aquí se propone no es meramente delinear los sectores particulares en que el efecto de la

comercialización es perjudicial:⁵ es, más bien, encontrar medios para oponerse a una tendencia general en el mercado, que persistirá en algún grado en todo sistema que responda a deseos individuales aislados. Los incentivos otorgados a nivel personal donde aún es posible mejorar la posición relativa implican, para el conjunto de la sociedad, costos adicionales y distorsiones externas al individuo que, por tanto, no serán tenidas en cuenta cuando no existan correctivos deliberados. El resultado es una nefasta incitación a la expansión de la producción material, en tanto se empeoran las condiciones en que los productos se utilizan.

Indudablemente, los marxistas verían esta orientación materialista como una extensión más amplia e inexorable de la relación de intercambio a que Marx se refirió como la esencia del modelo capitalista.⁶ En un sentido obvio, esto resulta cierto. Las economías conducidas por inversiones privadas que dan la espalda a la comercialización inducen al estancamiento y a la depresión. La reciente condición económica de Gran Bretaña refleja en alguna medida este problema. El usual diagnóstico de franca falla económica examina ligeramente el problema general encarnado en esta experiencia: esos intentos poco sistemáticos de oponerse a la tendencia a la comercialización van a contrapelo de una economía que depende principalmente de la inversión privada en su sector productivo.

Sin embargo, el problema de los bienes públicos, que es en el fondo un conflicto técnico de organización social, no se restringe a las sociedades capitalistas, pudiendo ser igualmente serio en una economía con propiedad común descentralizada del tipo de la imperante en Yugoslavia. Por otra parte, economías controladas centralmente como la del tipo soviético hallaron problemas tan grandes de coordinación, que los incentivos dados a niveles locales con frecuencia han imitado la miopía de los incentivos del mercado en presencia de externalidades. Ejemplos conocidos de esto son la polución del lago Baikal y la manipulación de las normas por parte de gerentes de fábricas soviéticas para establecer progresos nominales a expensas de progresos reales en la productividad.

⁵ El tema era expresado de este modo, aunque en diferentes términos, en las revisiones de R. M. Titmuss, *The Gift Relationship*, by C. J. Bliss, *Journal of Public Economics* (Abril de 1972), y de Arrow, "Gifts and Exchanges."

⁶ "Finalmente, llegó un tiempo en que todo lo que el ser humano consideraba inalienable pasó a ser objeto de intercambio, de tráfico, y podía ser enajenado. Era un tiempo en el que las mismas cosas que hasta entonces habían sido transmitidas, pero nunca intercambiadas; entregadas, pero jamás vendidas; obtenidas, pero jamás compradas. el amor, la convicción, el conocimiento, la conciencia, etc. —todo, en síntesis, se convirtió en comercio. Una época de corrupción general, de venalidad universal." Karl Marx, *The Poverty of Philosophy* (London: Lawrence and Wishart, 1955), p. 29.

El punto central que se discute en este libro es una cuestión de números. Lo que los individuos quieren y lo que pueden obtener de manera aislada no está al alcance de la sociedad en conjunto, que debe hallar algún medio para determinar el modo de reconciliar esta diferencia. Éste es un problema fundamental para todas las organizaciones sociales que se jactan de cumplir los deseos individuales. Una economía que responde a deseos de individuos aislados registrados mediante canales políticos estaría sujeta a las mismas deficiencias, en este sentido, que una que respondiera a elecciones individuales registradas mediante el mercado; por razones bien fundamentadas, la primera detectaría e implementaría opciones específicas con menor grado de eficiencia. El problema es más prominente en el contexto del capitalismo de mercado, sobre todo porque este sistema ha sido más exitoso en aumentar la productividad material a niveles elevados, en los que la competencia posicional y contingencias similares pasan de ser cuestiones secundarias a ocupar un lugar preponderante, pero también porque, como se ha visto, la orientación de la economía de mercado está institucionalmente focalizada en los deseos de los individuos aislados. Ésas son las necesidades que mejor satisface, y por tanto, también las que alienta explícitamente.

Esta orientación institucional del capitalismo va en la dirección “equivocada”, pero esto puede, no obstante, ser sólo una parte menor del problema, derivada esencialmente de la orientación individualista de la asignación de recursos. Los gastos públicos que responden al mismo estímulo son, en este sentido, parte del problema antes que su solución. Un ejemplo obvio es el considerable aumento de gastos públicos en educación superior en los países avanzados durante los años 60, reaccionando básicamente ante las oportunidades potenciales percibidas de y para los individuos en la situación que confrontaban. Los gastos públicos en carreteras para satisfacer crecientes demandas de motoristas es otro ejemplo significativo de este fenómeno. La tiranía de las pequeñas decisiones se ha transferido al sector que se supone que las supera y equilibra.

se termina adelantando

El aumento substancial en las acciones de los gastos públicos en las economías de todos los países industriales a partir de alrededor de 1960 debe ser vista como una respuesta a las frustraciones de un crecimiento desequilibrado de las oportunidades de consumo. El desajuste entre la abundancia privada y la pobreza pública fue mostrado gráficamente por Galbraith en *The Affluent Society*. Pero este análisis, que discutiremos luego con

más detalle, vio la distorsión como una mera distribución defectuosa de recursos debida a un establecimiento erróneo o descuidado de prioridades. La deducción fue clara (encauzar una mayor cantidad de recursos en el sector público), y los gobiernos de todos los países avanzados actuaron con rapidez. El análisis llevado a cabo en este libro sugiere que el desequilibrio está más profundamente afianzado en oportunidades subyacentes. Los bienes y servicios provistos directa o indirectamente a través del sector público no cumplen con nuestras demandas individuales, en parte porque éstas no pueden ser alcanzadas por todos y ni siquiera por la mayoría. De esta línea de pensamiento se deduce que abastecer el sector público hasta sobrecargarlo puede, en sí mismo, hacer poco para corregir la distorsión. Esto produce frustración ante los productos de semejante expansión y, a su vez, contribuye a presiones inflacionarias en la medida en que los individuos buscan lograr la satisfacción de sus demandas mediante un aumento del gasto privado o a través de requerimientos para aumentar aún más los gastos públicos. Una secuencia de este tipo ha sido un factor relevante en el deterioro del desempeño de la economía occidental desde mitad de los años 60.

Las demandas son erróneas desde la mirada comunitaria

El enfoque desarrollado en este análisis ofrece, por tanto, nueva luz sobre algunas tendencias en economía avanzada que permanecen sujetas a agudas controversias. En lo que resta de este capítulo se intentará comprender cómo el concepto de escasez social puede brindar una perspectiva diferente a dos cuestiones: (1) el principal tema de distorsión de Galbraith en el esquema de los resultados del nuevo estado industrial y (2) la variedad de pruebas de que el crecimiento económico tiene gran demanda popular y sin embargo, al obtenerse, fracasa en alcanzar el nivel total de satisfacción. Ambos aspectos han sido esbozados brevemente en la discusión precedente.

I

La cita merecidamente conocida de *The Affluent Society* concentra el tema principal que Galbraith retomó en varios aspectos en libros subsiguientes:

La familia que hace una excursión en su coche lujoso, con aire acondicionado y freno automático, pasa a través de ciudades mal pavimentadas y afeadas por los desperdicios, los edificios destruidos y los anuncios junto a postes de cables que hace mucho tiempo hubieran debido ponerse bajo tierra. Contemplan un paisaje rural que es casi invisible por obra y gracia del arte publicitario . . . Meriendan con

unos alimentos exquisitamente empaquetados que sacan de la heladera portátil a orillas de un arroyo contaminado y pasan la noche en un parque que es una amenaza para la salud pública y para la moral. Y antes de adormecerse, acostados en un colchón neumático, cobijados por una carpa de nailon y rodeados del hedor de desperdicios medio descompuestos, acaso reflexionen vagamente sobre la curiosa desigualdad de las bendiciones que se les han otorgado.⁷

La extendida crítica que el trabajo de Galbraith ha suscitado por parte de economistas profesionales⁸ no ha cuestionado, en su mayor parte, la exactitud de las tendencias que él ha retratado, es decir, el intenso contraste entre la abundancia privada (para muchos si no para todos) y la escasez pública; la creciente concentración de poder en el sector corporativo; y la insensibilidad de los gigantes corporativos ante las quejas del consumidor. El punto que los economistas han objetado es la interpretación que Galbraith hace de estos fenómenos. Galbraith no provee bases satisfactorias para evaluar qué es lo que los consumidores quieren realmente: su crítica se funda en el argumento de que éstos son disuadidos de lo que sea que deseen por medio de la publicidad, y por la falta de alternativas reales a las ofertas provistas por las grandes corporaciones en sus decisiones de marketing.

Esto puede ser cierto, pero no explica por qué las compañías comerciales que más cerca están de satisfacer los verdaderos deseos del consumidor no superan a las compañías rivales menos sensibles a las necesidades del cliente, dominándolas eventualmente ya sea mediante sustitución o por desgaste. Galbraith nunca ha respondido adecuadamente a la alegación de sus detractores, de que las corporaciones participan de un mundo que envuelve a un tiempo el planeamiento y el mecanismo de precios.⁹ Tampoco ha provisto ninguna razón convincente por la que las distorsiones estructurales masivas que su diagnóstico sugiere pudieran corregirse mediante los principales remedios institucionales que propone (eutanasia de los accionistas, nacionalización y fortalecimiento del sector no corporativo mediante el sostén del estado.¹⁰ Los criterios que han de guiar a los nuevos controladores para determinar el parámetro de resultados quedan en el aire.

⁷ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (London: Hamish Hamilton, 1958), pp. 196-197.

⁸ Ver en particular Robert M. Solow, "The New Industrial State: A Discussion," *Public Interest*, no. 9 (Fall 1967); Scott Gordon, "The Close of the Galbraithian System," *Journal of Political Economy*, 76 (1968); y James E. Meade, "Is 'The New Industrial State' Inevitable?" *Economic Journal* (Junio de 1968)

⁹ Ver en particular Meade, "Is 'The. New Industrial State' Inevitable?"

¹⁰ John Kenneth Galbraith, *Economics and the Public Purpose* (London: Andre

Sin embargo, la esencia del mensaje de Galbraith tiene firme asidero, en términos usados por sus críticos, en la visión del problema como un caso de falla del mercado, un fracaso del mecanismo de los precios para reflejar las elecciones disponibles para todos los individuos en su conjunto.

Supongamos que las compañías comerciales proveen a los consumidores individuales con lo que ellos desean en la situación de mercado y entorno en que ellos se encuentran. Supongamos también que cada consumidor, obligado a tomar este marco como establecido, hace una elección exigente entre las ofertas de las compañías, influido sólo por la publicidad en la absorción de información directa; las corporaciones que mejor se acomoden a las exigencias de los consumidores serán las que crezcan y prosperen. Esta conformidad hipotética con el modelo económico ortodoxo puede aún ser consistente con el diagnóstico de Galbraith de error de asignación, puesto que en la aproximación delineada anteriormente, el consumidor no busca el producto aislado sino con ciertas características y en un cierto entorno o condiciones de uso, entorno que no forma parte del paquete provisto por las compañías comerciales. Es más: la posibilidad de que los productos en conjunto dañen las condiciones de uso, lejos de disminuir la atracción que éstos ejercen sobre el comprador individual, puede incluso incrementarla. El efecto sofocante del transporte privado sobre el transporte público convierte a un auto en un objeto más (y no menos) esencial para el individuo. La expoliación de áreas rurales accesibles por parte de cercamientos suburbanos convierte a los excluidos en clientes potenciales.

En términos más generales, el efecto de la privatización de servicios que antes quedaban fuera del área estrictamente comercial, y de la substitución del intercambio comercial por convenciones sociales en la manera descrita, tiende a tener un efecto acumulativo. Esto hace a la privatización más atractiva o necesaria para aquéllos que aún tienen que adoptarla. Los resultados de la cadena de decisiones privadas de mercado no satisfarán las demandas de los consumidores individuales, pero cada consumidor individual saldrá aún más desfavorecido a menos que actúe de un modo que colectivamente resulta contraproducente.

Deutsch, 1974), parte cinco.

En síntesis, las corporaciones con fines de lucro pueden destacarse descubriendo lo que queremos como individuos en ciertos contextos sociales; pueden incluso destacarse en proveernos de lo que deseamos. Pero cuando se trata de que no todos podemos alcanzarlo, la atención a nuestras demandas irreconciliables puede constituir el problema exacto. Entonces, las corporaciones trabajan demasiado bien. Pasando las demandas al sector gubernamental simplemente trasladará el lugar en que se produzca la asignación errónea.

He ahí la laguna en ambas críticas, la de Galbraith y la de Nader. La vida que nos presenta la prensa rosa resulta atractiva para la mayoría, y no se precisa invocar un código moral más elevado para censurar este deleite. El obstáculo es que gran parte de lo que se ofrece no está disponible para muchos de nosotros al mismo tiempo, y su difusión puede entonces modificar su propio contenido y características. Esto equivale a decir que los bienes privados se desenvuelven en un contexto público, en las amplias condiciones de uso del entorno, contexto que el sector privado no toma debidamente en cuenta. Lo erróneo del sistema industrial no es la distribución de bienes sino la demanda, es decir, la satisfacción de deseos *individuales* de los consumidores.

En estas circunstancias, no hay garantías, según los cánones del análisis económico ortodoxo, de que el producto en el mercado privado satisfará las necesidades del conjunto de compradores que se ven influidos por los efectos consiguientes de sus compras. El marketing y la publicidad implican un derroche social, por cuanto apelan a que el individuo se aísle de ese grupo o efectos sociales a fin de progresar y proteger su posición; y son también socialmente inmorales, en el sentido prosaico de la moralidad, relacionado con estabilidad social y consistencia. En la medida en que a todos nos urge progresar, es probable que muchos vean frustradas sus expectativas.

Las limitaciones en la reproducción del núcleo de la opulencia tradicional, esto es, lugar y posición, desalientan porque son inherentes a la situación social; no hay analogía con el avance tecnológico que mantiene las limitaciones físicas a raya en el sector material. Por tanto, según esta perspectiva, el desequilibrio social que Galbraith diagnosticó con acierto tiene una base más profunda que el excesivo predominio de miopes oligopolios corporativos. La falla en la sociedad opulenta no reside en los valores falsos de la abundancia, sino más bien en su falsa promesa.

En una crítica neoclásica relativamente amable de la posición de Galbraith, Harry G. Johnson formuló brevemente su punto de acuerdo básico en los términos siguientes: "Vivimos en una sociedad rica, que no obstante insiste, en muchos sentidos, en pensar y actuar como si fuera pobre."¹¹ Esta idea constituyó el núcleo de la tesis de Galbraith: con tan abundante producción, más producción no es hoy tan urgente.

La diferencia clave entre Galbraith y sus críticos ortodoxos reside en la capacidad de las instituciones del sector privado para cosechar la nueva abundancia. En ningún caso se cuestiona que el fruto en realidad exista, y por lo tanto, ambas perspectivas pasan por alto una importante fuente de la frustración económica contemporánea. Un optimismo institucional similar subyace a gran parte de la crítica marxista:

El capitalismo contemporáneo genera una tensión entre aspiraciones cada vez más ampliamente compartidas y oportunidades que, a causa de la misma naturaleza de la estructura de clases, permanecen restringidas y distribuidas sin equidad.

De esta cita, tomada de un esclarecido ensayo de J. H. Westergaard,¹² yo cambiaría lo siguiente:

El capitalismo contemporáneo genera una tensión entre aspiraciones cada vez más ampliamente compartidas y oportunidades que, a causa de la misma naturaleza de las cosas a que se aspira, permanecen restringidas y distribuidas sin equidad.

Este punto está claramente ilustrado con la revolución cultural de Mao en China, provocada en gran medida para sofocar la emergencia de una elite que disfrutaba de trabajos superiores.

La característica singular del capitalismo liberal ha sido subir las expectativas, en parte mediante su declarada capacidad para aumentar el desempeño, para luego ser inhibido por su carácter individualista, diferenciando las aspiraciones que no pueden ser masivamente satisfechas de aquéllas en las que esto es posible. Pero el problema mismo

¹¹

"The Political Economy of Opulence," en Harry G. Johnson, *Money, Trade and Economic Growth* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1967), p. 166.

¹² J. H. Westergaard, "Sociology: The Myth of Classlessness," en Robin Blackburn, ed., *Ideology in Social Science* (London: Collins Fontana, 1972), p. 133.

es un resultado de la abundancia material, que precisamente en virtud de este obstáculo no puede construir una sociedad opulenta.

II

El concepto de escasez social, tal como lo desarrollamos en nuestro análisis, también ayuda a explicar la total significación de los ingresos relativos en el bienestar económico. La preocupación de la mayoría de la gente respecto a sus ingresos está relacionada de igual manera con dos vertientes: cómo éstos se comparan con los ingresos de otros, y cuán grandes son en sí mismos, y este hecho ha sido observado por una larga línea de economistas y filósofos. Una hipótesis más fuerte sobre el ingreso relativo fue formulada por James Duesenberry tras la Segunda Guerra Mundial, argumentando que el ingreso relativo era la influencia preponderante de la proporción del dinero gastado antes que del ahorrado.¹³ Los exámenes estadísticos de esta hipótesis no han sido conclusivos; pero el foco de Duesenberry en la posición relativa de la gente en el establecimiento de objetivos, así como los puntos de referencia de la conducta económica individual, han conservado una importancia capital. Los sociólogos han desarrollado el concepto de "privación relativa" para explicar el carácter subjetivo de este sentimiento de malestar, y los economistas han comenzado a observar la pobreza cada vez más como un concepto relativo.

Quizás la indicación más evidente de la relevancia de los ingresos relativos es la que ha presentado Richard Easterlin en una revisión sobre la existencia de evidencia empírica de la conexión entre ingreso y satisfacción con la vida, entendida como felicidad.¹⁴ Diez encuestas realizadas en los Estados Unidos entre 1946 y 1966, y diecinueve encuestas adicionales en otros países del mundo, mostraron una notable consistencia, sobre todo en un aspecto esencial. En cada una de las encuestas, aquéllos pertenecientes al grupo de personas que percibían ingresos más elevados o tenían un estado socioeconómico sólido se declaraban en general más felices que aquéllos del grupo más bajo. Hallazgos similares surgieron de una encuesta subsiguiente realizada en Gran Bretaña por Mark

¹³ James S. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1949).

¹⁴ Richard A. Easterlin, "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" en Paul A. David and Melvin W. Reder, eds., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1972).

Abrams.¹⁵ La explicación evidente es que, aun cuando la felicidad es un entramado de factores complejos y subjetivos, cuanto más rico se es, hay un problema menos para preocuparnos: la seguridad financiera, y ésta es en sí misma lo bastante importante como para marcar la diferencia decisiva.

Al mismo tiempo, no existe una correlación entre ingreso y felicidad en países diferentes y momentos determinados. Los norteamericanos no se muestran más felices que los cubanos, ni los alemanes más que los nigerianos. Tampoco hay correlación similar en el tiempo, entre el ingreso promedio y la felicidad dentro de los Estados Unidos. Aunque en 1970 el ingreso real per cápita de los norteamericanos era, en proporción, 1,7 más elevado que en 1947, no declararon, no obstante, un incremento en su percepción de la felicidad.

La explicación de Easterlin sostiene que los parámetros relativos y puntos de referencia representan las bases de las expectativas de los individuos respecto a lo que creen que deberían tener. En cualquier momento dado, la dispersión en los parámetros de referencia es menor que en los ingresos reales de ricos y pobres¹⁶ De este modo, los pobres obtienen menos de lo que esperan y por tanto creen que se les debe, y quedan consiguientemente apesadumbrados; los ricos, en tanto, obtienen más y quedan, por ende, conformes.¹⁷ No obstante, con el tiempo el crecimiento económico general eleva

¹⁵ Mark Abrams, "Subjective Social Indicators," *Social Trends*, no. 4 (1973)

¹⁶ Easterlin, "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" El rol de los grupos de referencia sociológica es discutido por Harvey Leibenstein en un estudio que confronta el hecho, por lo general ignorado, de que la unidad de consumo personal es la familia y no el individuo. "Toward a Significantly (But Not Radically) New Theory of Consumption," Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper 343, Febrero de 1974. Los patrones estándar de consumo se consideran regidos por normas que predominan sobre otras en grupos sociales de ingresos similares, en parte porque esto brinda un criterio objetivo para la asignación de poder adquisitivo dentro de la familia, mediante transferencias a niños que son semejantes a subvenciones presupuestarias. La elevación de los parámetros generales eleva también la norma para esas subvenciones, y por tanto previenen que se relaje la presión en el presupuesto familiar. El concepto de competencia posicional puede ser visto como proveedor de una versión más conclusiva de este análisis, porque no se apoya del mismo modo en la existencia de grupos de referencia social separados.

¹⁷ Esta conclusión general queda ampliamente confirmada en un análisis de Julian L. Simon, que partió de una amplia gama de indicadores sociales, incluyendo porcentajes de suicidios, asesinatos y enfermedades mentales ("Interpersonal Welfare Comparisons Can Be Made—And Used for Redistribution Decisions," *Kyklos*, 1974, pp. 63-98). El suicidio muestra una clara correlación inversa con los ingresos en estudios de sección cruzada cuando otras variables, particularmente la educación, se mantienen constantes: entre personas de una educación determinada, los más pobres se suicidan más que los ricos. De esto puede inferirse que el efecto a corto plazo de un mayor ingreso, o el efecto de más ingreso sin modificaciones en los "gustos" personales, aumenta la satisfacción (o al menos reduce la desesperación que lleva al suicidio). Pero se asocia un mayor índice de suicidios con mayor ingreso cuando no hay otras variables constantes: la educación agrega ansiedad a la vez que sabiduría, y la gente con mayor ingreso también tiene más de ambas ("Si eres tan sabio -instruido-, ¿por qué no eres feliz?) De lo cual, Simon infiere que el efecto a largo plazo de un ingreso mayor en el período de tiempo en que se

la totalidad de los parámetros. Los deseos crecen a la par de las opciones disponibles, y felicidad e infelicidad dejan de mostrar tendencias marcadas.

Una fuerte confirmación de la importancia del ingreso relativo fue provista en un estudio del sociólogo Lee Rainwater, basado en información cualitativa de extensas entrevistas en el área de Boston en 1971. Los entrevistados por Rainwater percibían tanto un crecimiento de ingresos en dólares fijos como un incremento en el costo de vida, que coincidía substancialmente con su aumento de ingresos reales. Esta percepción, comúnmente expresada y considerada inconsistente por los economistas, refleja, según Rainwater, la primacía de la posición personal en relación a la establecida. Rainwater focaliza en el costo relativo de la participación en las actividades de validación que definen a un miembro pleno de la sociedad; por medio de sus entrevistados, concluye que este costo relativo no cambia de una década a otra.¹⁸

El presente análisis sugiere una explicación más amplia de la primacía de los ingresos relativos, explicación que no precisa basarse en absoluto en comparaciones. Lo que los individuos obtienen, en aspectos importantes de su consumo y de su satisfacción profesional, se ha considerado dependiente de la posición en que los colocan sus ingresos relativos antes que de sus ingresos reales.¹⁹ Este aspecto queda oscurecido en el análisis convencional del consumo, que no establece distinciones entre bienes de consumo intermedio y final, ni establece un acuerdo en cuanto al efecto de las condiciones del entorno sobre la satisfacción última del consumidor.

Según esta última apreciación, el sentimiento de que una casa con dos autos en un suburbio alejado, con la implicación de los altos costos que esto conlleva, no brinda más satisfacción de la que hace diez años proporcionaba una vida suburbana materialmente más modesta, comprende necesariamente un estándar comparativo, que engloba conceptos sociológicos como el de privación relativa. Pero la aproximación alternativa

esperaría que esto cambiase los gustos y la capacidad de la gente en pos de adquirir más educación, es crear más suicidas. A partir los otros varios indicadores sociales o sustitutos de la felicidad, Simon desafía la vieja visión de que los pobres son felices en su pobreza.

¹⁸ Lee Rainwater, *What Money Buys: Inequality and the Social Meaning of Income* (New York: Basic Books, 1974), p. 93.

¹⁹ Una explicación similar y más directa de los hallazgos de Easterlin sugerida por Tibor Scitovsky es que “en correlación con la distribución de los ingresos, existen además desigualdades en algunas otras fuentes de satisfacción como el disfrute del trabajo, desigualdades que han persistido en el tiempo, y cuya contribución a la felicidad es mucho más importante que la del ingreso.” “Inequalities—Open and Hidden, Measured and Immeasurable,” *American Academy of Political and Social Science, Annals* (September 1973), p. 119.

que aquí se sugiere de este fenómeno se basa en la interpretación de que el consumo neto pudo no haberse incrementado. En efecto, quizás no se trate de que las características buscadas en el suburbio y en los servicios de transporte hayan mejorado: en cambio, pudo haberse vuelto necesaria la obtención de más autos y la búsqueda de suburbios más alejados para compensar una reducción de la eficacia en el procesamiento o la transformación de esos productos y servicios de acuerdo con las características buscadas por el consumidor. Una satisfacción cuyos parámetros no cambian no requiere más explicaciones. La clave sigue siendo el ingreso relativo, pero ahora en la interpretación del consumo neto del individuo y no ya en la manera en que éste lo evalúa. Ambas explicaciones son complementarias: nos recuerdan que una parte (pero sólo una parte) de la satisfacción derivada de los bienes posicionales se relaciona con su escasez como tal, implicando criterios de status inherentemente comparativos.

→ En suma, la elevación de la productividad nacional conlleva un aumento en la necesidad individual de mayor ingreso para asegurar ciertas satisfacciones que antes podían obtenerse con un ingreso menor. Hay que reconocer además que el aumento de la productividad nacional indiscutiblemente agregará disponibilidades de otro tipo, específicamente de bienes materiales. Pero este incremento irá acompañado de la frustración ante el aumento de demandas cuyas satisfacciones dependen de la posición relativa.

Puede ser que la frustración haya contrarrestado los beneficios. En cualquier caso, esta interpretación puede explicar por qué subir la escalera produce más satisfacción que mantenerse estático en una escalera que sube, incluso si las expectativas de la gente estuviesen absolutamente aisladas de las de sus compañeros. La posición relativa afecta a la vez lo que obtenemos y lo que sentimos.

13 Inferencias para la política

Si la línea de análisis que desarrollamos en los capítulos anteriores es correcta y pertinente, es evidente que las implicaciones potenciales para la política pública tienen un gran alcance. No obstante, existen dos consideraciones importantes que requieren que las inferencias inmediatas de la política se mantengan modestas y protegidas. La primera consideración preventiva es que lo que podemos hacer tiene límites. La segunda es que lo que sabemos tiene límites.

I

Las soluciones generales a los problemas que diagnosticamos en este libro son claras e inmediatamente accesibles. Dentro de un ámbito de actividad económica y social en crecimiento, las acciones que toman los individuos en respuesta a sus propias preferencias y necesidades ante la situación que enfrentan se ha transformado en una forma ineficiente o no efectiva de lograr los objetivos en los que se basan dichas acciones. El fundamento social de maximización individual se debilita a medida que crece la importancia proporcional de los bienes públicos y la escasez social comienza a ejercer mayor presión. Dentro del reino de la escasez social, los individuos pueden acercarse más a lograr sus objetivos si, juntos, dejan de perseguirlos de manera categórica. Por lo tanto, queda claro que es necesario un cambio desde el sector privado hacia el sector público o comunitario. En vez de perseguir los intereses personales que contribuyen al bienestar social, es necesario comenzar a perseguir el bienestar social que contribuye con la satisfacción de los intereses personales. La verdadera dificultad se presenta porque esto último debe estar deliberadamente organizado de acuerdo con los estándares existentes y el instinto de comportamiento personal. Por eso este cambio no se puede implementar en aquellos nuevos lugares que lo necesitan.

La armonía de una economía individualista en este sentido general se ve alterada cuando se presenta un cambio en las condiciones económicas que limita el ámbito

dentro del cual el comportamiento individualista produce los resultados deseados y alcanzables. La clara implicación en la política que provoca este cambio es un cambio relacionado que modifica la orientación del comportamiento individual. Los motivos de los individuos – por qué actúan las personas – pueden seguir siendo personales, siempre y cuando sus acciones dentro del ámbito relevante estén condicionadas principalmente por un interés social. El propósito de esto se logra si los individuos actúan *como si* privilegiasen el interés social, incluso cuando no lo hagan, y simplemente siguen las convenciones o la ética social que influencia el comportamiento individual. Por lo tanto, el cambio clave necesario se encuentra dentro de dicha ética social.

¿Es factible un cambio de este tipo? Actualmente, existe una gran lucha entre diversas fuerzas conflictivas. Con el paso del tiempo, es lógico esperar que exista la necesidad funcional de producir un cambio en la ética social que contribuya con el avance del proceso. La búsqueda deliberada del bienestar social se podría llegar a descuidar durante la primera etapa del período de desarrollo industrial. Durante esta fase, dicho descuido fue benigno en términos generales. Como esta fase es una de las partes más básicas de un fundamento social que debe validar la búsqueda de los intereses individuales dentro de una sociedad, es factible que, en términos generales y con el paso del tiempo, se incrementen las presiones sociales que buscan lograr una orientación más amplia de las acciones individuales.

Esto se da en términos generales y a medida que transcurre el tiempo. Pero es necesario contar con algún tipo de mecanismo por medio del cual la nueva necesidad social se transmita a las acciones individuales. El problema es que no se puede esperar que dicho mecanismo evolucione a través de las respuestas independientes de los individuos. Como se lo pudo observar en el Capítulo 10, la esencia del problema es que la situación que provoca la confrontación entre los individuos de manera independiente los lleva a responder a la defensiva de forma tal que se empeora la situación para todos. Es decir que, cuando el cambio no incluye el frente económico, no se puede esperar que se organice una medida correctiva a nivel social.

La fe liberal estándar que establece que las necesidades sociales se satisfarán de manera más efectiva por medio de una serie de respuestas fragmentadas ante una situación que está evolucionando asume, de manera implícita, que cada una de estas acciones toma en cuenta los efectos resultantes, o al menos pone en movimiento las fuerzas correctivas

necesarias. Se asume que existe una armonía natural que, si no se da de manera penetrante, por lo menos lo hace de forma acumulativa con el paso del tiempo. Se confía en que este desafío producirá una respuesta. Por lo tanto, se descarta el problema que estamos tratando cuando las interacciones entre las necesidades sociales y las individuales son malignas. En este caso, las respuestas fragmentadas empeoran la situación. Por lo tanto, se entiende que, de la misma forma que se necesitan acciones centralizadas o coordinadas para relacionar las acciones individuales específicas con el interés social en presencia de externalidades, también se necesita algún tipo de dirección deliberada con el fin de impulsar la reorientación de las acciones individuales en general.

No decimos esto para negar que los cambios de comportamiento se puedan producir sólo cuando los individuos perciben que son necesarios, ya sea de manera consciente o subconsciente. No decimos esto para presentar una visión orgánica de la sociedad que existe más allá de los individuos que la componen. Lo que deseamos expresar es que los individuos pueden llegar a percibir una necesidad propia o que también incluya a sus compañeros y, sin embargo, no contar con los fundamentos racionales necesarios como para actuar consecuentemente de manera aislada. Es en ese momento cuando los individuos que se preocupan por la sociedad enfrentan un dilema entre las necesidades sociales y las individuales.

En resumen, es posible que sea necesario contar con medidas colectivas para implementar finalidades individuales. El hecho de ignorar la posibilidad de que exista esta extraña condición o de negar la validez que tiene actuar de manera consecuente puede parecer algo individualista. Pero existe un sentido más profundo en el que esta defensa de la retaguardia es anti individualista. Esto es así porque se niega la distinción fundamental entre aquello que los individuos generalmente y excepcionalmente pueden hacer para modificar su situación y la situación que confronta a las personas de manera personal dentro del contexto de la situación actual. El objetivo de todo esto consiste en reducir las posibilidades de que los individuos restauren los males sociales en los casos "conflictivos" de forma caballescica y quijotesca.

Esto no quiere decir que se puedan controlar los motivos individuales o el comportamiento, al menos sin abandonar los valores liberales primarios. Según el Presidente Mao, la subyugación del juicio individual sobre los problemas morales y las

elecciones de comportamiento eliminaría el corazón de la autonomía individualista. El control de los pensamientos sigue siendo la amenaza más aterradora en la intrusión colectivista. No obstante, si la orientación individual se encuentra más allá de nuestra área de influencia, nos encontraremos en un callejón sin salida. Sabemos lo que es necesario hacer, pero no podemos o no nos animamos a hacerlo.

Existe una forma lenta de salir de este callejón sin salida que es obvia. Mientras que no se podría o no se debería hacer uso directo de acciones deliberadas para legislar e implementar un cambio en el comportamiento y en los motivos individuales, éstas se pueden utilizar de manera efectiva y legítima para eliminar aquellos obstáculos que imposibiliten dicho cambio. Pueden llegar a reducir los costos que el individuo tenga que afrontar, en respuesta a sus propios instintos, con el fin de orientar su comportamiento hacia una necesidad social. Por lo tanto, debería ser dócil ante la influencia de la política pública. Pero es probable que dicha influencia continúe siendo lenta y poco precisa. No se llega a comprender bien el trabajo de los instrumentos disponibles, y lo mismo pasa con su costo en lo que respecta a otros objetivos. Por sobre todas las cosas, su eficacia está vinculada por medio de una conexión de ida y vuelta con los cambios en los estándares y los instintos del comportamiento personal. Esto puede ayudar a canalizar dichos cambios en donde nace el comportamiento, sin los que los instrumentos en sí mismos podrían ser inefectivos o incluso perversos.

Esta interdependencia mutua entre la moralidad social existente y las formas de adaptarla impide toda resolución veloz de las tensiones involucradas. Además, limita de manera drástica lo que se puede esperar sólo de la manipulación técnica. No obstante, la gestión económica, como se la desarrolló durante la generación pasada, siempre se basó completamente en dicha manipulación. El aspecto radical de las soluciones apropiadas para las tensiones diagnosticadas en este libro puede ser precisamente su forma imprecisa, general y en evolución. La necesidad primaria no se encuentra constituida por los instrumentos nuevos sino por un cambio en el clima en el que se los utiliza. El cambio radical que se necesita consiste en aceptar esto.

Por lo tanto, el primer paso fundamental es el diagnóstico y el reconocimiento. Este libro considera que la extensión del sistema de bienestar social a través de todo el crecimiento económico está sujeta a los límites sociales que se pasan por alto en el análisis estándar. A largo plazo, el desafío que esto presenta consiste en superar dichos

límites. La posibilidad y la necesidad inmediata consiste en minimizar los daños provocados por no haber prestado atención a su existencia. Este daño aparece en la forma de la frustración de las expectativas, cuando los frutos esperados del crecimiento no aparecen. Además, involucra un desperdicio posible de recursos dedicados a la competencia que no brindarán premios adicionales. El descuido de los límites sociales, por lo tanto, tiene un costo independiente de las limitaciones impuestas por los límites en sí mismos. Si no reorganizamos las barreras, chocaremos contra ellas. La eliminación o la extensión de los límites solucionarían ambos aspectos del problema y, en principio, esto es posible cuando los factores organizacionales son el objeto del debate, como la guía del comportamiento individual hacia respuestas que toman nota de las interacciones subsiguientes. Otros límites sociales, como aquellos que derivan de las carencias de naturaleza física y social, se deben aceptar como accesorios permanentes. Pero también en este caso, el reconocimiento de los límites puede ayudar a la sociedad a acomodarse a ellos.

A corto y a mediano plazo, por lo tanto, los temas políticos se encargarán de tratar de acomodar la política a los límites sociales que existen en la actualidad y reducir el costo que enfrentan los individuos al orientar sus acciones hacia los objetivos sociales. Ambos cursos son simples pasos dentro de una extensa marcha.

La segunda consideración que requiere que las inferencias de la política sean modestas y estén protegidas es el alcance limitado del presente análisis en sí mismo. Desafortunadamente, el análisis de los capítulos precedentes sigue siendo incierto en lo que se refiere a dos puntos clave. La primera incertidumbre refleja la falta de un criterio preciso para la eficiencia económica a través del uso de acciones colectivas. Es decir que, como no contamos con una idea clara de cuáles son todas las implicancias de las acciones colectivas, la posible ineficiencia que se puede observar a causa de su omisión no se puede categorizar firmemente como una ineficiencia o un desperdicio real. La segunda incertidumbre reside en la falta de una dimensión cuantitativa de la crítica. Es decir que nunca ha sido posible estimar en qué proporción de la actividad económica los límites sociales al crecimiento están en juego. Las inferencias para la política deben medirse de manera adecuada. Aunque se conoce la naturaleza de la enfermedad, se desconocen su alcance y los peligros de su anticuerpo.

La enfermedad, en resumen, es la plaga que afecta a las acciones individuales como una manera efectiva de lograr los resultados deseados de manera individual. El anticuerpo, es decir las acciones colectivas, tiene un costo y sus propios efectos secundarios adversos. Por lo tanto, existe un premio para toda acción correctiva que evita o minimiza estos daños compensatorios.

desde los que están peor

Los límites sociales al crecimiento intensifican la lucha por la distribución y hacen que aumente la importancia del lugar relativo. Intensifican la presión por equiparar los recursos económicos ~~según el peor de los casos~~ e incrementan la resistencia a tratar de equipararlos ~~según el mejor de los casos~~. Por lo tanto, reducen las posibilidades de lograr un acuerdo sobre medidas redistributivas que agregan valor al bienestar percibido de todos los individuos, ~~porque aquellos que pagan obtienen una gran~~ ^{de modo que} satisfacción como resultado del mayor bienestar de los receptores.²⁰ Éste es el ámbito en el que la competencia económica individual contribuye con el bienestar social y se reduce la armonía social. La lucha por la distribución adquiere ^{una} ~~un~~ ^{base} ~~fundamento~~ peligroso. Se lo persigue cada vez más, no sólo de manera individualista sino que también mediante acciones grupales. La sociedad está expuesta a las luchas de los grupos que compiten en busca de aumentar la participación de sus miembros de los premios económicos disponibles, legitimando sus acciones por el predominio del interés propio. Las tensiones disgregadoras resultantes no tienen una solución obvia dentro de una economía impulsada por una ética individualista y, por lo tanto, amenazan con destruirla. ¿Cómo se pueden contener estas tensiones?

Una solución amplia propuesta por la escuela de economía libertaria de Hayek y Friedman consiste en tratar el problema de la distribución sacándolo del cronograma.²¹ Como no se puede llegar a ningún acuerdo sobre una base deliberada para la distribución de los premios económicos, la base arbitraria que resulta de la suerte, los esfuerzos personales y la herencia es la única base para la estabilidad social. El sistema liberal en este enfoque nos permite acceder a la línea de partida de la carrera: igualdad de acceso ante la desigualdad de oportunidades. Evita el afecho de la igualdad de

²⁰ A esto se lo conoce en la literatura económica como redistribución "óptima de Pareto".

²¹ Friedman, *Capitalismo y libertad*; Hayek, *La constitución de la libertad*.

oportunidades y su corolario, un resultado justo. El conflicto de la distribución se despolitiza. Por supuesto que esto no elimina el conflicto. La idea es que se suprime y se doma el conflicto al quitarlo del ámbito de la acción política. El resultado económico se legitima, no como justo pero sí como injustificable. Aquellos que triunfan en la existente asignación de donaciones económicas simplemente tienen suerte. Aquellos que no logran triunfar no la tienen. Todo esto resultará dañado por los intentos de obtener una distribución legitimada por medio de ajustes deliberados.

Un enfoque alternativo está abierto para aquéllos que consideran la negligencia benigna de la equidad económica como algo impracticable, peligroso o moralmente inaceptable, pero que siguen tratando de mantener los beneficios de una economía descentralizada y de la elección económica individual en un ámbito muy amplio. Este enfoque alternativo acepta la necesidad de que el ámbito turbulento de la política se ocupe de tratar los problemas de distribución, pero intenta disminuir la turbulencia por medio de la acción política. En la conocida caracterización de Keynes, el juego se puede jugar con riesgos menores. El impacto sobre el sector posicional ahora ha agregado una nueva dimensión al problema. En el resultado de la competencia por obtener lugar, riesgos menores podrían ayudar a reducir el impacto. Por lo menos hasta cierto punto, una reducción en la competencia posicional tiene beneficios generales al reducir los obstáculos innecesarios que constituyen una forma de desecho social. En este caso, por lo tanto, los riesgos menores ofrecen una ganancia en cuanto a la equidad de la distribución, no a expensas de la asignación de recursos eficiente, que es la formulación tradicional de la elección, pero sí con el potencial de una mejora.

El nuevo cambio que produce la competencia posicional en la lucha por la distribución se puede tratar en su fuente si se intenta reducir – pero no eliminar – la competencia individual en el sector posicional. La competencia por un lugar tiene varios aspectos positivos. Contribuye con la eficiencia interna al momento de equiparar los diversos deseos y las capacidades individuales y al estimular un mejor desempeño. Y esta búsqueda en sí misma constituye una fuente de placer para algunos. Los aspectos negativos incluyen el alargamiento despilfarrador del curso de obstáculos que se debe transitar para satisfacer los deseos individuales, la frustración de las expectativas razonables y los aspectos destructivos de esta búsqueda. Es obvio que, hasta cierto punto, los beneficios y los inconvenientes de la competencia por un lugar se encuentran dentro del mismo paquete y es necesario aceptarlos o rechazarlos en conjunto. Pero sólo

en cierta medida. Los beneficios derivan de la existencia de una competencia mínima y de que los individuos puedan elegir, mientras que los inconvenientes derivan del prospecto falso de la competencia, de las señales falsas que reciben los individuos que buscan optimizar su propia posición. Si se puede restringir el grado de lucha individual por obtener una posición de forma tal que se preserve el mínimo beneficioso de competencia y elección, debería sobrevenir un beneficio no calificado.

Este enfoque, junto con los beneficios generales que se acumulan a partir de reducir los riesgos, sugiere lineamientos más amplios para la política. Esto consiste en reducir los beneficios incidentales de la precedencia posicional. El objetivo operativo debería ser reducir la cantidad de competidores a sólo aquellos que dan mayor valor a los beneficios que no se pueden obtener de ninguna otra forma. Cuáles son los beneficios incidentales y cuáles los intrínsecos varía según el caso y, en alguna medida, según los diferentes competidores potenciales. Pero se pueden realizar algunas inferencias muy amplias relativas a la dirección que la política debería tomar.

El sector posicional más importante, debido a su gran influencia sobre la demanda de educación, es el que denominamos "trabajos posicionales". Se trata de trabajos que se encuentran cerca del pináculo de las profesiones o sobre éste y dentro del mundo de los negocios. Estos trabajos, en todas las sociedades avanzadas, actualmente ejercen un doble magnetismo. Ofrecen tanto un sueldo relativamente alto como muchos beneficios no financieros: la satisfacción laboral que resulta de la naturaleza del trabajo, el estatus que dicho trabajo tiene en la comunidad o ambos. A veces, este estatus puede estar parcialmente vinculado con el sueldo relativamente alto. Pero, en la actualidad, existen muchas evidencias que indican que esta relación es débil. El estatus elevado de los profesores universitarios, cuando se los compara con los hombres de negocios, quizá constituya el ejemplo más claro. Siempre que la atracción no financiera de los trabajos posicionales sea fuerte, se puede considerar que los salarios correspondientes a dichos trabajos son beneficios incidentales. Se puede ganar dinero en otro lugar. Pero todo lo atractivo que representan estos trabajos sólo se puede obtener al realizar el trabajo. Es posible que una reducción en la atracción monetaria reduzca la demanda total de dichos trabajos, ya que las personas principalmente interesadas en el dinero no les prestarán atención.

Por lo tanto, una reducción de este tipo en el salario terminaría reduciendo la competencia por la limitada cantidad de trabajos y, además, alteraría la composición del

grupo de competidores. En tal caso y en cierta medida más predominante, este grupo de competidores estaría compuesto por personas mayormente atraídas hacia el trabajo en sí mismo. El hecho de que esta modificación involucre el deterioro de la calidad de los postulantes, en el sentido de la capacidad necesaria para hacer dicho trabajo, dependerá en gran medida del rango de ocupaciones sobre el que se esparció la reducción del salario inducida por la política. Una reducción aplicada a una única profesión o industria estaría muy expuesta a pérdidas de este tipo, ya que los competidores más aptos podrían encontrar empleos alternativos con gran facilidad, quizás intensificando la competencia posicional donde tuvieron éxito. Una reducción en el salario relativo correspondiente a los trabajos posicionales sería mucho más efectiva si se la aplicara a nivel nacional. Incluso sería todavía más efectiva si se la aplicara a nivel internacional.

Los medios para dicha reducción podrían adoptar diversas formas. Una posibilidad es un impuesto sobre la nómina relacionado con el tamaño de las diferencias de los sueldos dentro de la compañía, combinado con una acción directa por parte del gobierno y otros empleadores del sector público que apunte a reducir las diferencias que se dan en el caso de los puestos ejecutivos y de altos profesionales. La efectividad de estas medidas dependerá fundamentalmente de su aceptación por parte del público en general. El hecho de evitar estas medidas y los impuestos relacionados de manera deliberadamente forzosa sería considerado como algo antisocial, exactamente como si fuera una estafa legal. Por lo tanto, la implementación de dichas medidas debería estar acompañada por la comprensión pública de la necesidad social que las crea.

La acción física requerida debería ser, en parte, un mero sustituto de la respuesta que se podría esperar de las fuerzas de mercado ante una mayor disponibilidad de personal competente. Esta respuesta de mercado resulta inhibida por la información imperfecta y demás deterioros del mercado. Debido a estas influencias, un aumento en la cantidad posible de miembros para los principales trabajos crea más obstáculos y alarga la línea de trabajo requerida para sortearlos, en vez de reducir las diferencias entre los sueldos y los salarios. Como resultado de todo esto, las ventajas económicas en varias dimensiones, especialmente la remuneración financiera y la satisfacción laboral, siguen siendo acumulativas en vez de compensatorias. El trabajo placentero o estimulante complementa los sueldos altos en vez de tomar su lugar.

El caso aplicable para la reducción de las diferencias de ingresos en ésta y en otras formas se discute desde hace ya mucho tiempo en base a los presuntos "gustos" de la sociedad en lo que se refiere a lograr una mayor igualdad. El fenómeno de la competencia posicional ofrece dos argumentos adicionales. El primero, como ya lo mencionamos con anterioridad, se relaciona con una mejor asignación de recursos en vez de con su redistribución. Al reducir el retorno financiero de los principales trabajos, se reduce el valor monetario de los títulos profesionales que se suelen buscar para poder tener acceso a estos trabajos. Esto debería ayudar a contrarrestar las inversiones excesivas en la adquisición de títulos profesionales. También debería mejorar la eficiencia y los beneficios de la educación en sí misma, ya que esto ayudaría a ordenar a los participantes de la educación avanzada de manera tal que ésta esté cada vez más a favor de aquellas personas que disfrutaron la educación en sí misma y / o el trabajo que consiguieron gracias a dicha educación. Al convertir la educación en un test vocacional, se incurrió en una doble pérdida que involucró tanto la educación en sí misma como las personas que no pudieron sacar ningún rédito de ella. Ésta es otra faceta de la aflicción moderna que consiste en hacer incluso hasta cosas lujosas no por el hecho de hacerlas sino como una forma de lograr algo más.

El segundo argumento adicional para la reducción de los salarios más altos que resulta del análisis de la competencia posicional es una nueva forma de distribución, que deriva de la relevante importancia que tienen los ingresos relativos y la "conexión" de la distribución de los ingresos a lo largo de todo el rango. Debido a que, cuando las personas que nos rodean tienen ingresos superiores, no nos sentimos peores sino que realmente estamos peor que ellos, las diferencias constituyen una gran provocación y una posible fuente de inestabilidad financiera y social. Por el contrario, esto no es así cuando el crecimiento se da de manera equilibrada.

Es sabido que la misma influencia hace que la gente que disfruta las diferencias positivas sea más reacia a que se reduzcan estas diferencias. No obstante, estas personas suelen tener una gran participación en la tarea de preservar la estabilidad social, sólo porque la explotación del mercado de sus capacidades especiales depende de cierto grado de división del trabajo que sólo es posible en una sociedad muy compleja. Un piloto aéreo, un gerente industrial y un administrador están mucho más lejos de los ingresos con los que podrían contar si la sociedad dejase de funcionar como tal. Esto no sería tan así en el caso de un obrero y un artesano.

Pero es probable que esta consideración negativa sólo resulte convincente en situaciones de muchísimo estrés y sólo en los casos que la cohesión social persiste entre el grupo de personas para quienes el sacrificio colectivo genera una ganancia individual. Una influencia positiva, que opera directamente sobre los individuos, sería una reducción en la importancia de los ingresos relativos en lo que hace a su predominio por sobre otros bienes posicionales, es decir además de los principales trabajos en sí mismos. Esto se lograría haciendo que dichos bienes sean menos accesibles por medios monetarios y más accesibles por otros medios diferentes, es decir, eliminando parcialmente los bienes posicionales del sector comercial y haciéndolos más disponibles por medio del acceso público o de una asignación pública no basada en el mercado. La educación o un entorno placentero financiado por los impuestos generales en vez de por el dinero que se cobra a los usuarios son dos ejemplos claros de esto. Dar acceso público de estas formas a los bienes que no están ampliamente disponibles sería una forma importante de reducir los costos que tiene que enfrentar el individuo en el caso de las acciones orientadas hacia la sociedad. La renuncia a ciertas ventajas posicionales involucraría una carga menos desproporcionada para el individuo que se ofreció como voluntario. La misma influencia se logra si los bienes involucrados no incluyen ningún elemento que sea difícil de conseguir. El ejemplo más claro en este caso son los servicios de salud.

La competencia posicional tiene costos ocultos para otras personas y, con el paso del tiempo, también para el individuo involucrado. Además, intensifica la lucha por la distribución hasta llegar a un punto posiblemente peligroso. En resumen, amenaza con desplazar la armonía smithiana por la lucha hobbesiana y, por consiguiente, es un elemento peligroso como para dejarlo en el sector smithiano de la optimización individualista.

III

Desde hace ya bastante tiempo, las sociedades liberales aceptan el principio de restringir el acceso a ciertos bienes por parte de las personas privadas. En una sociedad urbanizada desarrollada, la propiedad privada no se valida como un derecho natural sino por su contribución para con la eficiencia y la armonía social. La forma y el alcance de los derechos de propiedad han sufrido grandes modificaciones continuas por esta razón.

Por lo tanto, los derechos efectivos sobre la propiedad y la utilización del capital se ven muy limitados por los impuestos y por las restricciones directas sobre lo que los propietarios de los bienes de capital pueden hacer con ellos, por ejemplo, mediante las restricciones al derecho de contratación y despido.

Incluso bajo las condiciones más favorables para la sociedad de mercado, algunas cosas se mantuvieron fuera del mercado. Los elementos más importantes que no están a la venta son clave en el ámbito constitucional, como por ejemplo las decisiones judiciales y políticas. Pero a estos podemos agregar algunos de los bienes posicionales más escasos: los monumentos históricos, los paisajes naturales más importantes y la banda costera que brinda acceso al mar. En términos más generales, los derechos relativos a la propiedad privada en lugares sensibles o socialmente escasos sufren un continuo proceso de evolución. Además, en estos últimos años, se ha podido observar una clara tendencia hacia la imposición de restricciones adicionales. El principal ejemplo de esto es la necesidad de que el público en general apruebe las nuevas construcciones por medio de reglamentaciones zonales y procedimientos de planificación. En el caso de los Estados Unidos de Norteamérica, otro ejemplo significativo fue el establecimiento de los derechos de paso por tierras privadas que brindan acceso a la banda costera de varios estados.

AVTAS
s/ medio
ambiente. -

Algo menos obvio dentro de la misma categoría son las medidas, parcialmente legislativas y parcialmente judiciales, que han intentado lograr la integración racial y social en el sistema de educación pública de los Estados Unidos de Norteamérica y los esfuerzos paralelos de Gran Bretaña para establecer una educación estatal basada en escuelas abarcativas en vez de selectivas. Aunque estas medidas han sido exitosas en diversas formas y no afectaron en lo más mínimo al sector de la educación privada, e incluso lo fortalecieron en varios aspectos, probablemente redujeron el nivel en el que las ventajas escolares están relacionadas con los ingresos y la riqueza de los padres. En este sentido, tanto las personas que propusieron estas medidas como quienes las critican pueden considerar que marcan un precedente importante para lograr aislar la competencia educacional del poder adquisitivo.

La principal objeción a medidas más abarcativas en este área es el daño que implicarían para la diversidad educacional y las elecciones individuales. Todo esto tiene su propio valor al momento de brindar enfoques alternativos a la educación y satisfacer las

diversas necesidades individuales. Pero, como ya hemos explicado con claridad, uno de los efectos adicionales de la diversidad educacional y las elecciones individuales es brindar caminos más rápidos para todas aquellas personas que disfrutan las ventajas de los recursos económicos y el trasfondo social. Estos efectos pueden ser deliberados o incidentales, pero siempre tenderán a fluir desde la oportunidad ofrecida hasta padres y alumnos que buscan sacar el mayor provecho posible de su situación personal, una oportunidad que sería más difícil de dejar pasar si se la ofreciese a otras personas en vez de a uno mismo. (Comparemos el beneficio y la carga relativa que afecta al primero y al último alumno de clase media que pasa de una escuela en la ciudad a una en los suburbios.) Por lo tanto, en las condiciones actuales, la diversidad y las elecciones individuales en la educación se logran a costa de ensanchar las desigualdades económicas y sociales.

Una vez más, el conflicto se podría aliviar si se redujesen los principales riesgos. Si se pudiese hacer que la educación no fuese una forma segura de adquirir o perpetuar las ventajas financieras, existirían menos razones para restringir la competencia y la diversidad dentro de la educación en base a una mejor distribución. En tal caso, sería más probable que las personas eligiesen una escuela o un curso educativo en particular porque el mismo satisface sus necesidades individuales en vez de basar su elección en si éste le ofrece o no un camino rápido hacia los trabajos mejores pagos.

DISCUTIR

De esta forma, las medidas para reducir la atracción financiera de los trabajos más buscados – es decir, para que exista una menor conexión entre la educación y la riqueza – evitarían algunos de los conflictos que resultan de las medidas actuales para lograr una menor conexión entre la educación y la riqueza. Al dar menor importancia a los puestos más escasos, se los debería transformar en trabajos menos buscados y, por lo tanto, se lucharía mucho menos para obtener dichos puestos. Cuanto más a menudo se haga esto, la sociedad enfrentará menos desventajas si decide abandonar la lucha y la competencia individual para poder seguir su propio camino.

A continuación, se presenta un resumen de las conclusiones para la política referida a este tipo de consideraciones. Se sabe que la competencia excesiva en el sector posicional involucra costos externos. Si se permite el aumento de estos costos, se llegará a un punto en el que el daño a la sociedad parecerá ser demasiado grande como para justificar la libertad de acción individual que ocasiona los daños. Luego, se considerará esta libertad individual como algo destructivo socialmente hablando y, por último, se la

considerará como algo autodestructivo. Además, la presión para restringir dicha libertad se transformará en algo irresistible.

El desarrollo de la economía liberal gestionada contiene una larga lista de precedentes para dicha acción, como se mencionó anteriormente. La libertad para emprender transacciones económicas sólo puede cumplir su propósito y retener su fundamento social cuando la interacción de las transacciones individuales opera de una forma benigna, o cuando una mano guía invisible hace que esto sea así. Reducir los riesgos por las que se juega la competencia posicional es probablemente el medio disponible más prometedor de dicha orientación aquí. Es posible que sea la única forma de garantizar la continuidad de la competencia individual en este ámbito. Ya se han implementado métodos de asignación alternativos. Las restricciones sobre la elección educacional de la que dispone el individuo es un claro ejemplo de esto. Otra forma, aunque más drástica, consiste en utilizar cupos para preasignar una proporción específica de los puestos más valiosos a los miembros de una determinada raza u otro grupo definido por algún factor determinado. Se deberían considerar los "cupos" por etnia o clase como una marcada ventaja que nos advierte sobre las presiones conservadoras factibles cuando la competencia individual por oportunidades limitadas produce resultados muy desequilibrados.

En términos más generales, la escasez social le otorga un fundamento social inseguro a la apropiación individual en el sector posicional. La justificación definitiva de la persecución de los intereses económicos individuales y el establecimiento de derechos sobre la propiedad privada establece que, de esta forma, se incrementan los recursos que están disponibles para todos. Esta conexión no está presente en el sector posicional. Es cierto que las alternativas actuales en relación con la maximización individual están sujetas a sus propios costos sociales. La provisión colectiva en una cultura individualista tiene sus propias contradicciones. Los cambios estructurales en la economía han provocado incrementos progresivos y muy acumulativos en el gasto público. Pero la persistencia de una orientación económica individualista ha erosionado los resultados pretendidos. Esta falta o indisposición de alternativas satisfactorias, como ya lo hemos explicado, limita las implicancias que la debilitación del fundamento racional para la maximización individual en el sector posicional tiene para una política inmediata. El crecimiento material impulsado por el capitalismo liberal nos lleva a este callejón sin

Donde
podría
aplicarse
criterios
análogos
al cupo
femenino.

-EN LA
UNIVERSIDAD.
-EN LOS
SUBSIDIOS
A LA PRODUCCIÓN
AGROP.
O INDUSTRIAL

salida. Pero la presión de las circunstancias crea su propia puerta de salida y las acciones políticas en puntos determinados pueden ayudar a destrabar esta situación.

IV

Es necesario realizar un gran ajuste al alcance legítimo de la lucha económica individual. Todavía es necesario ajustar la libertad económica individual a las demandas que involucren una participación mayoritaria. Las disponibilidades tradicionales, que se encuentran limitadas por un estatus minoritario, actualmente representan una sobrecarga. En este sentido, las expectativas excesivas que se tiene en las economías modernas son las expectativas tradicionales de los ocupantes de sus escalones más altos, ya que ellos han establecido un estándar general inalcanzable. Los ricos son quienes tienen demasiadas expectativas.

El estado de oportunidad liberal actualmente aparece como una posibilidad muy disminuida. Sus factores atractivos en sí mismos no han sufrido ningún tipo de disminución. Lo que sí disminuyó fue la posibilidad de extender dichos factores hacia las clases bajas en general. Por lo tanto, el capitalismo le dio medias de seda, que eran el privilegio de las reinas, a todas las niñas de clase trabajadora. En este ámbito y en esta fase, ha resultado ser un factor muy nivelador, como lo indica Schumpeter de manera muy sugestiva.²² Desafortunadamente, este logro no permite repetir eso con los aspectos de privilegio no materiales, tanto pasados como presentes.

De hecho, esto hace que la elección política regrese al tema que los liberales del siglo diecinueve trataron de eludir casi por completo: la elección entre preservar todos los frutos de la oportunidad individual y de una elección individual no restringida disponible sólo para las minorías y realizar las adaptaciones necesarias como para hacer que estos frutos alcancen a las mayorías. Los liberoconservadores, desde Burke hasta Hayek, siempre han marcado los límites alrededor de la oferta liberal y han advertido sobre los peligros de su dilución debido a una extensión no natural. De manera implícita, este punto de vista conservador del liberalismo reconoce los límites sociales

²² Schumpeter, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, p. 67.

al crecimiento. Lo que aquí se ofrece a la mayoría no es la validación de su condición sino una oportunidad para salir de ella. Según la opinión de R. H. Tawney, el consuelo de los renacuajos es que algunos de ellos podrán desarrollarse y transformarse en sapos.²³ Si la reversión de este enfoque es moral y políticamente impensable en la actualidad, todavía se puede esperar que incorpore el realismo económico faltante que establece que todos deberían progresar en algún momento.

Si no se abandona el objetivo de la participación universal, las restricciones generadas por los límites sociales inexorablemente harán que la sociedad dependa más de la provisión y la orientación colectiva. Esto además requiere algunos ajustes en las percepciones. Acá no se habla de un cambio revolucionario en las actitudes, el visionario "cambio de la naturaleza humana", sino de un ajuste en el grado. El comportamiento individual en las sociedades liberales siempre ha estado orientado hacia las necesidades sociales en ciertos sectores del comportamiento. La suposición de que el comportamiento individual en nuestras sociedades actuales está orientado exclusivamente hacia los objetivos privados ha sido refutada por el funcionamiento de nuestras instituciones políticas. Este tema lo desarrolló a la perfección un economista que forma parte de la tradición clásica ortodoxa.

En el mundo real, siempre habrá casos en los que el individuo pueda dar rienda suelta a sus predilecciones y otros casos en los que se esperará que utilice sus recursos morales y actúe de acuerdo con los principales valores éticos, en vez de preocuparse por sus propias preferencias. El principal problema, para el individuo, consistirá en aprender a distinguir estos dos casos de manera inmediata. Luego de esto, se presentará el problema de saber qué decisión tomar cuando ya se determinó que los intereses personales no son lo más importante. Uno de los pecados que cometió la glorificación de la libertad económica es precisamente que ha tendido a confundir a los individuos en lo que respecta a dónde se encuentra el límite entre estos dos casos.²⁴

La escasez social modifica los límites y agrega una parte del ámbito de los intereses personales legítimos al ámbito de la obligación social. Además, aumenta el peligro de

²³ Tawney, *La Igualdad*, p. 105.

²⁴ William S. Vickrey, "The Goals of Economic Life", en la edición de A. D. Ward, *Goals of Economic Life* (New York: Harper, 1953), reimpresso como "An Exchange of Questions between Economics and Philosophy", en la edición de E. S. Phelps, *Economic Justice* (Harmondsworth, Eng: Penguin Education, 1973), p. 60.

que el descuido de este ámbito social corra la base necesaria para la persecución de los objetivos privados en una economía de mercado. Por lo tanto, la glorificación de la libertad económica amenaza con destruir esto, de la misma forma que el patriotismo exagerado destruyó todo menos el estado nacional.

V

Queda claro que el análisis que presentamos aquí tiene implicancias definitivas pero restringidas para la política. Apunta a los peligros que involucra la forma en la que estamos avanzando en la actualidad y sugiere una dirección que parece más prometedora. No ofrece un plan operativo para dicho avance. Tener fe en que dicho plan esté disponible – es decir, que existan soluciones operativas específicas para los problemas sociales – es un vestigio obstinado y probablemente afortunado de la creencia en curso: se la ha denominado la versión no ficcional del final feliz. Esto es parte de la fe pragmática del incrementalismo fragmentado, una fe que es tan utópica como la utopía que busca reemplazar. Este último concepto está basado en la implementación benigna de un orden planificado de la sociedad. El concepto anterior está basado en la interacción benigna de las acciones espontáneas y en una composición fragmentada con sus resultados. La conjetura utópica oculta establece que la evolución progresiva nos protegerá y, mientras tanto, siempre habrá alguna forma de tapar los agujeros.

no sugirió de los individuos hacer retroceder
Este libro *sugirió* que el principal problema económico que las sociedades avanzadas enfrentan en la actualidad es una necesidad estructural de *eliminar* los límites del progreso económico *personal*. A su vez, esto requiere una validación deliberada de la *de la base de los* ~~de la base de los~~ ingresos y la riqueza que estas economías han *evitado* en un período de transición que está culminando. En la actualidad, los recursos fragmentados no tienen mucho que ofrecer en sí mismos. Esto no les niega el lugar que ya tienen sino que los transforma en un factor secundario ante la necesidad de realizar un cambio al punto de vista y a la comprensión. Es posible que estemos cerca del límite de una organización social explícita posible sin una moralidad social que la respalde. En su ausencia, los correctivos adicionales no son suficientes. Esta es la debilidad decisiva del enfoque puramente tecnócrata que apunta a *conservar* la economía de mercado *sólo* *para cumplir con su propósito social.* *titular*

La sociedad está revuelta porque la única legitimidad con la que cuenta es la justicia social y la transición hacia una sociedad justa es un camino incierto teñido por la injusticia. Ésta es la etapa extraña a la que hemos llegado debido al funcionamiento de la iluminación occidental moderna. El factor central de esta situación moderna es la necesidad de que haya justicia. Esto es su triunfo moral y su problema técnico no

resuelto. La necesidad de dar una justificación impone límites drásticos al conjunto de soluciones factibles. Tradicionalmente, las soluciones que funcionan han dominado a aquellas soluciones que tienen un atractivo ético. En la actualidad, la distinción no está clara: para que funcione debe ser éticamente defendible. ¿Quiénes eran los realistas en Vietnam? Para el principal problema económico que se discute en este libro, la primera necesidad no son los dispositivos técnicos sino la aceptación pública necesaria para que funcionen.