

LA POSIBILIDAD DE ELECCIÓN SOCIAL

Dicurso Nóbel, 8 de diciembre, 1998

Por

Amartya Sen

Trinity College, Cambridge, CB2 1TQ, Gran Bretaña

“Un camello,” se ha dicho, “es un caballo diseñado por un comité.” Este parece ser un ejemplo revelador de las terribles deficiencias de las decisiones tomadas por los comités, pero en realidad es demasiado leve como acusación. Puede que un camello no sea tan rápido como un caballo, pero es de todas formas un animal muy útil y armonioso, bien adaptado a viajar largas distancias sin comida ni agua. Al diseñar un caballo, un comité que trate de acomodar los diversos deseos de sus miembros podría muy bien terminar con algo mucho menos coherente: quizás un centauro de la mitología griega, mitad caballo y mitad otra cosa—una creación volátil que combine lo salvaje y lo confuso.

La dificultad que experimenta un pequeño comité puede agrandarse cuando se trata de las decisiones de toda una sociedad, decisiones que reflejan las elecciones “de la gente, por la gente, y para la gente.” Esta dificultad es, hablando de forma general, el tema de la “elección social,” que incluye dentro de su espacioso marco varios problemas que comparten la característica de relacionar las evaluaciones sociales y las decisiones de grupo, con las opiniones e intereses de los individuos que conforman dicha sociedad o grupo. Si existe una pregunta central que pueda considerarse como el tema de debate que motiva e inspira la teoría de elección social, es ésta: ¿cómo puede ser posible elaborar, al nivel agregado, evaluaciones coherentes de la sociedad (evaluar, por ejemplo, el “bienestar social”, o “el interés público,” o “la pobreza agregada”), dada la diversidad de preferencias, preocupaciones y predicamentos de los distintos individuos *dentro* de la sociedad? ¿Cómo podemos encontrar una base racional para realizar tales evaluaciones a nivel agregado, evaluaciones como “la sociedad prefiere esto a aquello”, o “la sociedad debería elegir esto y no aquello”, o “esto es socialmente correcto”? ¿Es una elección social razonable del todo posible, particularmente dado que, como lo notó Horacio hace mucho, puede haber “tantas preferencias como gente”?

I. La teoría de elección social

En este discurso, trataré de discutir algunos de los desafíos y problemas fundamentales enfrentados por la teoría de la elección social en tanto que disciplina. El motivo inmediato de este discurso es, por supuesto, un premio, y estoy consciente de que se espera que discuta, de una manera u otra, mi propio trabajo con relación a este evento (sin importar cuán poco modesta sea una tal discusión). Trataré de hacerlo, pero ésta también es, a mi parecer, una buena oportunidad para tratar algunas preguntas generales sobre la elección social en tanto que disciplina: su contexto, relevancia y alcance. Es una oportunidad que tengo la intención de no desperdiciar. La Real Academia Sueca de Ciencia se ha referido a la “economía del bienestar” como el área general de mi trabajo

por la cual he recibido este premio, y ha distinguido tres temas en particular: la elección social, la distribución y la pobreza. Si bien es cierto que me he ocupado, en diversas formas, de estos tres temas, es la teoría de la elección social, formulada en su forma moderna por Arrow (1951), la que aporta un enfoque general a la evaluación de, y a la elección entre, posibilidades sociales alternativas (incluyendo, entre otras, la evaluación del bienestar social, la desigualdad y la pobreza). Esta razón me parece suficiente como para concentrarme principalmente, en este Discurso Nóbel, en la teoría de la elección social.

La teoría de la elección social es una disciplina muy amplia, pues cubre muchas interrogantes distintas, y quizás sea útil mencionar algunas de interrogantes (sobre las cuales he tenido en muchos casos el privilegio de trabajar) como ilustración de esta área temática. ¿Cuándo conduce una decisión por mayoría a elecciones coherentes y no ambiguas? ¿Cómo podemos juzgar qué tan bien se comporta una sociedad *en su conjunto* dados los distintos intereses de sus diversos miembros? ¿Cómo medir *la pobreza agregada* considerando los varios predicamentos y miserias de las diversas personas que componen la sociedad? ¿Cómo podemos acomodar los *derechos y libertades* de las personas y al mismo tiempo acordar el reconocimiento debido a sus preferencias? ¿Cómo evaluar las valoraciones sociales de bienes públicos tales como *el medio ambiente*, o *la seguridad epidemiológica*? También, algunas investigaciones, aunque no forman parte directamente de la teoría de elección social, han sido apoyadas por la comprensión generada por el estudio de las decisiones de grupo (es el caso del estudio de las causas y la prevención de las *hambrunas* y *el hambre*, o de las formas y consecuencias de *la desigualdad de género*, o de las demandas de *libertad individual* vistas como un “compromiso social”). El alcance y relevancia de la teoría de elección puede ser muy extenso.

II. Orígenes de la teoría de elección social y el pesimismo constructivo

¿Cómo se originó la teoría de elección social? Los desafíos de las decisiones sociales que involucran intereses y preocupaciones divergentes han sido explorados desde hace mucho tiempo. Por ejemplo, tanto Aristóteles en la Grecia antigua como Kautilya en la India antigua, quienes vivieron, el uno y el otro, en el siglo IV antes de Cristo, exploraron varias posibilidades constructivas de elección social en sus libros titulados, respectivamente, *Política* y *Economía*.

Sin embargo, la teoría de elección como disciplina sistematizada se desarrolló por primera vez alrededor de la Revolución Francesa. Los pioneros del tema fueron matemáticos franceses del final del siglo XVIII tales como J. C. Borda (1781) y el Marqués de Condorcet (1785), quienes trataron estos problemas en términos más bien matemáticos y quienes dieron inicio a la disciplina formal de la elección social en términos de votación y de procedimientos aledaños. El clima intelectual de este periodo estaba muy influenciado por la Ilustración Europea, que se interesaba en la construcción razonada del orden social. De hecho, algunos de los primeros teóricos de la elección social, sobre todo Condorcet, figuraron entre los líderes intelectuales de la Revolución Francesa.

La Revolución Francesa, sin embargo, no fue el preludio de un orden social pacífico en Francia. A pesar de sus enormes logros en cambiar la agenda política alrededor de todo el mundo, en la misma Francia produjo no solo grandes disensiones y mucho derramamiento de sangre, sino que también condujo a lo que con frecuencia se conoce como, no sin exactitud, el “reino del terror.” De hecho, muchos de los teóricos de la coordinación social, quienes habían contribuido a las ideas detrás de la Revolución, perecieron en las llamas de la disensión que la misma Revolución desató (esto incluye a Condorcet, quien se quitó la vida cuando le fue obvio que otros lo harían por él). Los problemas de orden social, que estaban siendo tratados en el plano teórico y analítico, no esperaron, en este caso, por una solución intelectual pacífica.

Las motivaciones de los primeros teóricos de la elección social incluían evitar tanto la inestabilidad como la arbitrariedad de los esquemas de elección social. Era la ambición de sus trabajos enfocarse en el desarrollo de un marco para las decisiones racionales y democráticas de un grupo, prestando la debida atención a los intereses y preferencias de todos sus miembros. Sin embargo, hasta las investigaciones teóricas arrojaban resultados más bien pesimistas. Notaban, por ejemplo, que la toma de decisión por mayoría podía ser totalmente inconsistente, puesto que A podía ganarle a B por mayoría, B podía ganarle a C, también por mayoría, y C ganarle a A, igualmente por mayoría.

Gran parte del trabajo exploratorio (con resultados que, de nuevo, fueron frecuentemente pesimistas) continuó en Europa a lo largo del siglo XIX. De hecho, personas muy creativas trabajaron en esta área y lucharon con las dificultades de la elección social, incluyendo a Lewis Carroll, el autor de *Alicia en el país de las maravillas* (bajo su verdadero nombre, C. L. Dodgson, 1874, 1884).

Cuando el tema de la elección social fue revivido en siglo XX por Arrow (1951), él también se preocupó mucho por las dificultades de las decisiones de grupo y las inconsistencias a las que pueden llevar. Si bien Arrow situó la disciplina de la elección social dentro de un marco estructurado –y axiomático–, conduciendo así al nacimiento de la teoría de la elección social en su encarnación moderna, también profundizó la penumbra existente al establecer un sorprendente –y aparentemente pesimista– resultado de alcance universal.

El “teorema de la imposibilidad” de Arrow (1950, 1951, 1963) es un resultado de poder y elegancia sobrecogedores, que mostró que hasta las más leves condiciones de sensatez no podían ser simultáneamente satisfechas por ninguno de los miembros de una muy amplia familia de procedimientos de elección social. Sólo una dictadura evitaría las inconsistencias, pero esa solución, por supuesto, involucraría: (1) en el ámbito político, un sacrificio extremo de las decisiones participativas; y (2) en el ámbito de la economía del bienestar, una insensibilidad hacia los intereses heterogéneos de una población diversa. Dos siglos después del florecimiento de la ambición por una racionalidad social, tanto en el pensamiento de la Ilustración como en los escritos de los teóricos de la Revolución Francesa, el tema parecía haber sido desahuciado. Parecía que las

evaluaciones sociales, los cálculos del bienestar social y las estadísticas de evaluación no podían evitar ser arbitrarios o irremediabilmente despóticos.

El “teorema de la imposibilidad” de Arrow suscitó un interés intenso e inmediato (y generó como respuesta una literatura masiva, incluyendo muchos otros resultados de imposibilidad). Condujo también al diagnóstico de una profunda vulnerabilidad en el tema, lo que oscureció el inmensamente importante programa *constructivo* de Arrow para el desarrollo de una teoría sistemática de elección social que de verdad funcionara.

III. La economía del bienestar y los obituarios

Las dificultades de la elección social figuran en un grado aun mayor en la economía del bienestar. Ya para mediados de la década de los 60, William Baumol (1965) juiciosamente notaba que las “declaraciones sobre la importancia de la economía del bienestar” habían empezado a tener “un parecido mal disimulado a los obituarios” (p. 2). Esta era ciertamente la manera correcta de leer las opiniones que prevalecían a la época. Pero, como el mismo Baumol ha señalado, debemos evaluar qué tan sensatas eran estas opiniones. En particular, debemos preguntarnos si el pesimismo asociado a estructuras como las de Arrow, dentro de la teoría de elección social, deben ser consideradas como devastadoras para la economía del bienestar en tanto que disciplina.

Resulta que la economía del bienestar tradicional, que había sido desarrollada por los economistas utilitaristas (tales como Francis T. Edgeworth, 1881; Alfred Marshall, 1890; Arthur C. Pigous, 1920), había tomado un camino muy distinto del de la teoría de elección social, la cual se enfocaba en las votaciones. Se inspiró no de Borda (1781) o Condorcet (1785), sino de un contemporáneo, Jeremy Bentham (1789). Bentham había sido un pionero en el uso del cálculo utilitarista para obtener evaluaciones del interés social, a través de la agregación de los intereses personales de los distintos individuos bajo la forma de sus utilidades respectivas.

La preocupación de Bentham –y del utilitarismo en general– era con la *utilidad total* de una comunidad. No importaba la manera en la que se distribuyera ese total, lo que constituía una limitación, en términos de información, de una importancia ética y política considerable. Por ejemplo, una persona lo suficientemente desafortunada como para tener una capacidad de generar placer e utilidad a partir del ingreso uniformemente baja (porque es, digamos, minusválido) también debería recibir, en el mundo utilitarista ideal, una baja proporción del total. Esta es una de las consecuencias de la búsqueda del máximo de la suma total de las utilidades (sobre las peculiares consecuencias de esta prioridad, ver Sen, 1970a, 1973a; John Rawls, 1971; Claude d’Aspremont y Louis Gevers, 1977). Sin embargo, el interés de los utilitaristas en tomar nota comparativa de las pérdidas y ganancias de distintas personas no es en sí una preocupación insignificante. Y esta preocupación hace que la economía utilitarista del bienestar se interese profundamente en el uso de una clase particular de información –bajo la forma de comparaciones de las pérdidas y ganancias de personas distintas– con la que Condorcet y Borda no se hubiesen directamente involucrado.

El utilitarismo ha ejercido una gran influencia en la formación de la economía del bienestar, la cual estuvo dominada durante mucho tiempo por una adherencia casi incuestionable al cálculo utilitarista. Pero ya para los años 30, la economía utilitarista del bienestar estaba bajo fuego. Hubiese sido bastante natural poner en cuestión (como Rawls [1971] lo haría magistralmente al formular su teoría de la justicia) el descuido utilitarista de todo lo que tiene que ver con la distribución, y su concentración exclusiva, y por ende su ceguera ante lo distributivo, en la suma total de utilidad. Pero esa no fue la dirección que tomó la crítica anti-utilitarista en los años 30 y en las décadas posteriores. En vez, los economistas se dejaron persuadir por los argumentos presentados por Lionel Robbins y otros (profundamente influenciados, a su vez, por la filosofía “lógica positivista”), según los cuales las comparaciones interpersonales de la utilidad no tenían ningún fundamento científico: “cada mente es inescrutable para cada otra mente, y ningún denominador común de sentimientos es posible” (Robbins, 1938, p. 636). Así pues, los fundamentos epistémicos de la economía utilitarista del bienestar llegaron a ser considerados como incurablemente defectuosos.

Después vinieron intentos de reformular la economía del bienestar sobre la base de cómo los distintos individuos ordenan los estados sociales, sin ninguna comparación interpersonal de pérdidas y ganancias de utilidades (y sin, por supuesto, comparaciones de las utilidades totales de personas distintas, que son también ignoradas por los utilitaristas). Aunque el utilitarismo y la economía utilitarista del bienestar son indiferentes ante la *distribución* de las utilidades entre distintas personas (concentrándose únicamente en la *suma total* de utilidades), el nuevo régimen en el que no hay comparaciones interpersonales de ningún tipo, redujo aun más la base de información sobre la cual podía fundamentarse la elección social. La de por sí estrecha base de información de los cálculos de Bentham fue achicada aún más, hasta parecerse a la de Borda y Condorcet, puesto que el uso de los ordenamientos de utilidad de cada persona sin ninguna comparación interpersonal es analíticamente muy similar al uso de información de votos en la toma de decisiones sociales.

Frente a esta restricción de la información, la economía utilitarista del bienestar dio paso, a partir de los años 40, a una tal “nueva economía del bienestar” que empleaba un solo criterio básico de mejora social, a saber, la “comparación de Pareto.” Este criterio afirma únicamente que una situación alternativa sería definitivamente mejor si logra incrementar la utilidad de todos. Gran parte de la economía del bienestar que siguió restringe su atención a la “eficiencia de Pareto” (es decir, sólo trata de asegurarse que ninguna mejora paretiana es posible). Este criterio no toma para nada en cuenta lo relacionado a la *distribución*, tema que no puede ser tratado sin considerar los conflictos de interés y de preferencias.

Algún otro criterio adicional es obviamente necesario para poder elaborar evaluaciones sociales del bienestar de mayor alcance, punto perspicazmente explorado por Abram Bergson (1938) y Paul A. Samuelson (1947). Esta necesidad condujo directamente a la formulación pionera, por parte de Arrow (1950, 1951), de una teoría de elección social que relaciona las preferencias (o decisiones) sociales a un conjunto de preferencias individuales, relación conocida como una “función de bienestar social.” Arrow (1951,

1963) luego consideró un conjunto de condiciones aparentemente muy leves, incluyendo: (1) la eficiencia de Pareto, (2) la no-dictadura, (3) la independencia (requiriendo que la elección social dentro de cualquier conjunto de alternativas dependa únicamente de las preferencias por esas alternativas), y (4) el dominio no restringido (requiriendo que la preferencia social cuente con un ordenamiento completo, con transitividad completa, y que funcione para cada conjunto posible de preferencias individuales).

El teorema de la imposibilidad de Arrow demostró que es imposible satisfacer estas condiciones simultáneamente. Para evitar este resultado, se realizaron, en la literatura subsiguiente, varias modificaciones a los requerimientos de Arrow, pero siempre surgían otras dificultades. La fuerza y la presencia ubicua de resultados de imposibilidad generaron una sensación generalizada de pesimismo, y éste se convirtió en el tema dominante de la economía del bienestar y de la teoría de elección social en general. ¿Se justifica esta lectura?

IV. La complementariedad de los métodos formales y del razonamiento informal

Antes de proceder con la materia sustantiva, quizás sea útil hacer un breve comentario sobre la naturaleza del razonamiento empleado en la respuesta a ésta pregunta y a otras aledañas. La teoría de la elección social es un tema en el que las técnicas matemáticas y formales se han empleado extensamente. Quienes tienen sus sospechas sobre las modalidades formales (y en particular matemáticas) del razonamiento frecuentemente son escépticos ante la utilidad de discutir problemas de la vida real de esta manera. Sus sospechas son comprensibles, pero en última instancia sus objeciones están fuera de lugar. El ejercicio de tratar de obtener una imagen integrada a partir de las diversas preferencias e intereses de las personas sí involucra muchos problemas complejos en los que uno puede seriamente descaminarse si no hay un escrutinio formal. De hecho, el teorema de la imposibilidad de Arrow (1950, 1951, 1963) –que es en muchos sentidos el *locus classicus* de esta disciplina– no se hubiese podido anticipar a través del mero sentido común o del razonamiento informal. Lo mismo aplica a extensiones de este resultado, por ejemplo la demostración de que una imposibilidad completamente similar a la de Arrow aplica hasta en los casos en los que no se le impone a la elección social un requerimiento de consistencia interna (ver Sen, 1993a Teorema 3). En el proceso de discutir algunos temas sustantivos dentro de la teoría de elección social, tendré la oportunidad de considerar varios resultados que tampoco pueden ser fácilmente anticipados sin un razonamiento formal. Los descubrimientos informales, por más importantes que sean, no pueden reemplazar las investigaciones formales que se necesitan para examinar la congruidad y coherencia de diversas combinaciones de valores y de demandas aparentemente plausibles.

Lo precedente no es para negar que la tarea de una comunicación pública de gran alcance sea crucial para la utilización de la teoría de elección social. Es fundamentalmente importante que la teoría de elección social relacione el análisis formal al examen informal y transparente. Debo confesar que en mi propio caso, esta combinación ha sido, de hecho, algo como una obsesión, y algunas de las ideas formales de las que más me he preocupado (tales como el marco adecuado para la ampliación de la base de información,

el uso de comparabilidad parcial y de ordenamientos parciales, y el debilitamiento de las condiciones de consistencia requeridas por las relaciones binarias y por las funciones de elección), hacen llamado tanto a la investigación formal como a la explicación informal y al escrutinio asequible. Nuestras profundas preocupaciones para con el mundo real deben ser sustantivamente integradas con el uso analítico del razonamiento formal y matemático.

V. La proximidad entre la posibilidad y la imposibilidad

La relación general entre los resultados de posibilidad e imposibilidad también merece algo de atención, a fin de entender la naturaleza de los teoremas de imposibilidad y el rol que juegan. Cuando un conjunto de axiomas relacionados a la elección social puede ser satisfecho en su totalidad, puede que existan varios procedimientos posibles que funcionen y entre los que tengamos que elegir. Para poder elegir entre las distintas posibilidades a través del uso de axiomas discriminantes, debemos introducir axiomas adicionales, hasta que sólo quede un solo procedimiento que sirva. Esto es en cierto modo adoptar una política de cuerda floja, pues debemos continuar eliminando posibilidades alternativas, acercándonos –implícitamente– hacia una imposibilidad, deteniéndonos sólo cuando todas las posibilidades excepto una hayan desaparecido.

Debería quedar claro, por ende, que la determinación axiomática completa de un método particular de hacer elecciones sociales debe inevitablemente yacer justo al lado de una imposibilidad –de hecho, apenas corto de ella. Si yace lejos de una imposibilidad (con varias posibilidades positivas), entonces no puede ofrecernos la derivación axiomática de ningún método específico de elección social. Es de esperar, por lo tanto, que los caminos constructivos de la teoría de elección social, derivados del razonamiento axiomático, tiendan a ser pavimentados, por un lado, por resultados de imposibilidad (al lado opuesto de la multiplicidad de posibilidades). Ninguna conclusión sobre la fragilidad de la teoría de elección social (o de su área temática) emerge de esta proximidad.

De hecho, la literatura que ha venido después del trabajo de Arrow ha mostrado varias clases de teoremas de imposibilidad y de resultados positivos de posibilidades, todos yaciendo muy cerca los unos de los otros. Por lo tanto, el asunto no es en realidad la ubicuidad de la imposibilidad (ésta siempre yacerá cerca de la derivación axiomática de cualquier regla específica de elección social), sino el alcance y sensatez de los axiomas utilizados. Debemos avanzar con la tarea fundamental de obtener reglas viables que satisfagan requerimientos razonables.

VI. Decisión por mayoría y coherencia

En la discusión hasta ahora, no he hecho ningún intento de limitar la atención a las configuraciones particulares de las preferencias individuales, ignorando otras. Formalmente, esto es lo que requiere la condición de “dominio no restringido” de Arrow, según la cual un procedimiento de elección social debe funcionar para cada conjunto imaginable de preferencias individuales. Debe quedar claro, sin embargo, que para cualquier procedimiento de decisión, algunos perfiles de preferencia arrojarán

inconsistencias e incoherencias en las decisiones sociales, mientras que otros perfiles no producirán tales resultados.

El mismo Arrow (1951) dio inicio, junto con Black (1918, 1958), a la búsqueda de restricciones adecuadas que garanticen decisiones por mayoría consistentes. Las condiciones suficientes y necesarias para decisiones por mayoría consistentes sí pueden ser identificadas (ver Sen y Pattanaik, 1969). Aunque mucho menos restrictivas que las condiciones que habían sido identificadas anteriormente, son como quiera bastante exigentes; se ha mostrado, de hecho, que serían fácilmente violadas en muchas situaciones reales.

En lo que concierne la elección social basada en la votación, los resultados formales sobre las condiciones suficientes o necesarias para la toma de decisión por mayoría solo pueden esperanzarnos, o decepcionarnos, en la medida que lo permitan la cohesión y la confrontación social (en los patrones reales de las preferencias individuales). Los problemas de elección de una sociedad vienen en formas y tamaños surtidos, y puede que se tenga menos confianza en estos resultados para algunos tipos de elecciones sociales que en otras. Cuando los temas que dominan tienen que ver con la distribución, y cuando la gente busca maximizar “lo que le toca” sin que le importen los demás (como, por ejemplo, en el problema de la “división del pastel”, en el que cada persona prefiere una repartición que incrementa su propia porción, pase lo que pase a los demás), entonces la decisión por mayoría tenderá hacia la inconsistencia total. Pero cuando el asunto es uno que suscita la indignación de la nación (como, por ejemplo, en el caso de la reacción ante la incapacidad de un gobierno democrática para prevenir una hambruna), el electorado puede ser razonablemente unánime y totalmente consistente. De igual manera, cuando la gente se agrupa en partidos con agendas y diálogos complejos, e involucrando la reciprocidad así como algunas actitudes generales hacia valores tales como la equidad o la justicia, las inconsistencias ubicuas pueden ceder el espacio a decisiones más congruentes.

En lo que concierne la economía del bienestar, la decisión por mayoría y los procedimientos de votación en particular tienden hacia la inconsistencia, dada la centralidad de los temas de distribución en los problemas de la economía del bienestar. Sin embargo, una de las preguntas básicas que debe hacerse es si las reglas de votación (a las cuales los procedimientos de elección social efectivamente se restringen dentro del marco de Arrow) proveen un enfoque razonable para la elección social en el área de la economía del bienestar. ¿Vamos por el camino correcto cuando tratamos de evaluar el bienestar social a través de sistemas de votación variados?

VII. Ampliación de la información y economía del bienestar

Los procedimientos basados en la votación son completamente naturales para algunos tipos de problemas de elección social, tales como las elecciones, un referéndum o las decisiones por comité. Están, sin embargo, totalmente mal adaptados a muchos otros problemas de elección social. Cuando, por ejemplo, deseamos obtener algún tipo de

índice agregado del bienestar social, no podemos basarnos en tales procedimientos, por lo menos por dos razones.

Primero, la votación requiere una participación activa, y si alguien decide no ejercer su derecho al voto, su preferencia no será directamente representada en las decisiones sociales. (De hecho, por motivo de una baja representación, los intereses de ciertos grupos importantes –por ejemplo los afro-americanos de los Estados Unidos- son inadecuadamente representados en la política nacional). En contraste, los intereses de quienes menos se quejan no pueden ser simplemente ignorados a la hora de elaborar evaluaciones razonables del bienestar social.

Segundo, aun dada la participación activa de todo el mundo en los ejercicios de votación, será inevitable que nos falte información importante necesaria para las evaluaciones de la economía del bienestar (sobre esto, ver Sen, 1970a, 1973a). A través de la votación, cada persona puede asignar un rango a sus diferentes opciones. Pero no hay manera directa de obtener, a partir de la data de votación, comparaciones interpersonales del bienestar de los distintos votantes. Debemos ir más allá de la categoría de reglas de votación (explorada por Borda y Condorcet, así como por Arrow) para poder tratar temas de distribución.

Arrow había excluido el uso de comparaciones interpersonales, puesto que había obedecido el consenso general que emergió en los años 40 según el cual (en las palabras de Arrow) “la comparación interpersonal de utilidades es un sinsentido” (Arrow, 1951, p. 9). La totalidad de la combinación de axiomas que empleó Arrow tuvo el efecto de confinar los procedimientos de elección social a reglas que son, en general, reglas de votación. Su resultado de imposibilidad se relaciona, por ende, a esta categoría de reglas.

Para sentar las bases de una teoría constructiva de la elección social, si es que queremos rechazar el consenso histórico opuesto al uso de las comparaciones interpersonales en la elección social, debemos lidiar con dos preguntas tanto difíciles como importantes. Primero, ¿podemos incorporar y emplear sistemáticamente algo tan complejo como las comparaciones interpersonales que involucran a muchas personas? ¿Será éste un territorio para el análisis disciplinado, en vez de una revuelta de ideas que confundan (y que posiblemente sean confusas)? Segundo, ¿cómo pueden los resultados analíticos ser integrados al uso práctico? ¿Sobre qué tipo de información podemos sensatamente basar las comparaciones interpersonales? ¿Estará la información relevante disponible para el uso?

La primera pregunta se relaciona principalmente a la construcción de un sistema analítico, y la segunda a la epistemología y la razón práctica. El segundo tema requiere una reexaminación de la base de información de las comparaciones interpersonales, y me gustaría ahora argumentar que requiere una respuesta inevitablemente limitada. Pero la primera pregunta puede ser tratada de manera más definitiva a través del análisis constructivo. Sin entrar en las tecnicidades de la literatura que ha emergido, quisiera reportar que las comparaciones interpersonales de varios tipos pueden ser completamente axiomatizadas y exactamente incorporadas en los procedimientos de elección social (a

través del uso de “condiciones de no variación” en un marco generalizado, construidas como “funciones de bienestar social”; ver Sen, 1970a, 1977c). De hecho, las comparaciones interpersonales ni siquiera necesitan confinarse a dicotomías del tipo “todo o nada”. Quizás sea posible hacer comparaciones interpersonales hasta un cierto punto, pero no en todos los casos, ni para todos los tipos de comparaciones, ni con un grado enorme de exactitud.

Puede ser, por ejemplo, que no nos sea muy difícil aceptar que la ganancia de utilidad que el Emperador Nerón obtuvo al quemarse Roma fue menor que la pérdida total de utilidad de todos los otros romanos que sufrieron por culpa del fuego. Pero esto no implica que estemos seguros de que podamos establecer una relación de uno a uno para la utilidad de todas las personas. Puede haber, por ende, espacio para una “comparabilidad parcial” – negándose así ambos extremos: la comparabilidad completa y la ausencia de comparabilidad. Se puede decir de forma matemáticamente exacta qué tan extensas son las diversas comparabilidades parciales (articulando precisamente el grado exacto de inexactitud). También puede mostrarse que puede que no sea imprescindible una necesidad general de comparaciones interpersonales bien refinadas a fin de lograr decisiones sociales definitivas. Con mucha frecuencia, niveles bastante limitados de comparabilidad parcial bastarán para hacer decisiones sociales. Por ende, el ejercicio empírico no necesita ser tan ambicioso como a veces se teme.

Antes de continuar con la base de información de la comparación interpersonal, déjenme hacer una gran pregunta analítica: ¿qué tan grande es el cambio en la posibilidad de elección social efectuado por el uso sistemático de comparaciones interpersonales? ¿Se desvanece la imposibilidad de Arrow, y resultados aledaños, con el uso de comparaciones interpersonales en la evaluación del bienestar social? La respuesta es, brevemente, sí. La disponibilidad adicional de información permite una suficiente discriminación como para escaparle a las imposibilidades de esta índole.

Existe aquí un contraste interesante. Puede mostrarse que aceptar la cardinalidad de las utilidades *sin* comparaciones interpersonales no cambia para nada el teorema de imposibilidad de Arrow, resultado que puede fácilmente extenderse a la medición cardinal de utilidades (ver Teorema 8*2 en Sen, 1970a). Pero hasta una simple comparación interpersonal ordinal basta para deshacer la imposibilidad exacta. Sabemos, por supuesto, que para algunos de los tipos de comparaciones interpersonales requeridos por una forma completa (incluyendo la comparabilidad interpersonal cardinal), podemos emplear el enfoque utilitarista clásico. Sin embargo, resulta que formas aun más débiles de comparación interpersonal nos permitirían realizar evaluaciones consistentes del bienestar social, satisfaciendo todos los requerimientos de Arrow, además de ser sensibles a la preocupación por la distribución (aun si las reglas posibles se limitan a una categoría relativamente pequeña).

De hecho, el tema de la distribución se conecta en última instancia con la necesidad de ir más allá de las reglas de votación como base para las evaluaciones de bienestar social. Como se discutió anteriormente, también el utilitarismo es, en un sentido importante, indiferente ante la distribución: su programa consiste en maximizar la *suma total* de las

utilidades, sin importar qué tan poco igualitariamente ese total esté distribuido (las implicaciones extensivas de esta indiferencia ante la distribución se discuten en Sen, 1973a). Pero el uso de comparaciones interpersonales puede tomar otras formas, permitiendo que las decisiones públicas sean sensibles a las *desigualdades* en términos de bienestar y oportunidades.

El enfoque general de las funciones de bienestar social crea la posibilidad de utilizar muchos tipos distintos de reglas de bienestar social, las cuales difieren en el trato que se le da a la equidad y a la eficiencia, así como en términos de la información requerida. Adicionalmente, al eliminar la barrera artificial que había prohibido las comparaciones interpersonales, muchos otros campos de medición normativa también han sido investigados con el enfoque axiomático del análisis del bienestar social. Mis propios esfuerzos en tales campos como la evaluación y medición de la *desigualdad* (Sen, 1973a, 1992a, 1997b), *pobreza* (Sen, 1976a, 1983b, 1985a, 1992a), *ingreso nacional ajustado para la distribución* (Sen, 1973b, 1976a, 1979a), y *evaluación del medio ambiente* (Sen, 1995a), han ampliado de forma sólida el marco de información de la teoría reciente del bienestar social.

VIII. La base de información de las comparaciones interpersonales

Si bien es cierto que por lo general las dificultades de incorporar al análisis las comparaciones interpersonales se han resuelto, todavía queda el asunto práctico de encontrar un enfoque adecuado para la disciplina empírica de realizar y luego aplicar en la práctica las comparaciones interpersonales. La pregunta central que se debe responder es: ¿comparaciones interpersonales *de qué?*

Las estructuras formales de las funciones de bienestar social no son, en ningún sentido, específicas solo para la comparación de utilidades, ya que estas funciones pueden incorporarse a otros tipos de comparaciones interpersonales. El tema principal es la elección de algún tipo de contabilidad de la ventaja individual, lo que no necesariamente debe tomar la forma de comparaciones de estados mentales de felicidad; podría en vez enfocarse en algún otro tipo de medida de bienestar individual o de la libertad o de las oportunidades sustantivas (vistas desde la perspectiva de una disciplina de evaluación que les corresponda).

El rechazo de las comparaciones interpersonales de utilidades en la economía del bienestar y en la teoría de elección social que sucedió a la crítica positivista (es el caso de Robbins, 1938), estuvo firmemente basada en una interpretación de estas comparaciones como comparaciones de estados mentales. Pero resulta que, aun en el caso de comparaciones de estados mentales, el argumento a favor de un rechazo completo es difícil de sustentar. De hecho, y tal como lo ha argumentado exitosamente el filósofo Donald Davidson (1986), es difícil ver cómo la gente puede entender lo más mínimo acerca de los pensamientos y sentimientos de los demás, sino a través de algún tipo de comparación con sus propios pensamientos y sentimientos. Tales comparaciones quizás no sean muy precisas, pero sabemos, gracias a la investigación analítica, que las comparaciones interpersonales muy precisas pueden no ser necesarias para un uso

sistemático, en la elección social, de las comparaciones interpersonales sociales (sobre este tema y otros aledaños, ver Sen, 1970a, c, 197b; Blackorby, 1975).

Así que el panorama no es tan sombrío, ni siquiera en lo que tiene que ver con las comparaciones de estados mentales. Pero, lo que es más importante, las comparaciones interpersonales de bienestar personal, o de ventaja individual, no necesariamente deben basarse únicamente en comparaciones de estados mentales. De hecho, puede que existan razones éticas sólidas para no concentrarse mucho en las comparaciones de estados mentales –ya sea de placeres o de deseos. Las utilidades pueden a veces ser muy maleables ante la privación persistente. Un indigente sin esperanzas, o un jornalero oprimido que vive en una situación de explotación económica, o una esposa subyugada en una sociedad con una desigualdad de género bien arraigada, o un ciudadano tiranizado por un autoritarismo brutal, puede terminar por aceptar su privación. Puede que saque todo el placer que pueda de sus pequeños logros, y ajustar sus deseos según sus posibilidades (contribuyendo así a la satisfacción de sus deseos ajustados). Pero el éxito de sus ajustes no haría que su privación desapareciera. Medir el placer o el deseo a veces puede reflejar bastante mal el grado de privación sustantiva de una persona.

Puede que sí exista un buen argumento a favor de considerar el ingreso, o las canastas de bienes, o los recursos en general, como cosas que incumben directamente en la evaluación de la ventaja de una persona; éste puede ser el caso por varias razones, y no únicamente en razón de los estados mentales que éstos pueden contribuir a generar. De hecho, el Principio de Diferencia de Rawls (1971), en su teoría de la “justicia como equidad”, se basa en la evaluación de la ventaja individual en términos del control que una persona ejerce sobre lo que Rawls denomina “bienes primarios,” es decir recursos de uso general que son útiles para cualquier persona sin importar los objetivos exactos de esa persona.

Este procedimiento puede mejorarse si tomamos nota no solo de la posesión de bienes primarios y recursos, sino también de las diferencias interpersonales para utilizar esos bienes a fin de vivir bien. De hecho, he tratado de argumentar a favor de una evaluación de la ventaja individual en términos de las respectivas capacidades que cada persona tiene para vivir de la manera que él o ella tiene razones para valorar. Este enfoque se concentra en las libertades sustantivas que la gente tiene, y no solo en los resultados particulares con los que terminan. Para los adultos responsables, la concentración en la libertad y no en lo que se logra tiene cierto mérito, y provee un marco general para analizar la ventaja individual y la privación en una sociedad contemporánea. La extensión de las comparaciones interpersonales puede ser parcial –basada frecuentemente en la intersección de distintos puntos de vista. Pero el uso de una tal comparabilidad parcial puede hacer una gran diferencia en la base de información de las evaluaciones sociales razonadas.

Sin embargo, dada la naturaleza del tema y las dificultades prácticas de disponibilidad y evaluación de información, sería demasiado ambicioso ser severamente exclusivo al limitarnos solo a una manera de enfocar la información, rechazando todas las demás. En la literatura reciente sobre la economía del bienestar aplicada, han emergido varias

formas de realizar comparaciones interpersonales sensatas del bienestar. Algunas se han basado en estudios de los patrones de gasto, utilizándolos para derivar supuestos sobre el bienestar comparativo de distintas personas (ver Pollak y Terenca J. Wales, 1979; Dale W. Jorgenson *et al*, 1980; Jorgenson, 1990; Daniel T. Slesnick, 1998), mientras que otros han combinado esta información con otros insumos (ver Angus S. Deaton y John Muellbauer, 1980; Atkinson y François Bourguignon, 1982, 1987; Fisher, 1987, 1990; Pollack, 1991; Deaton, 1995). Otros han probado el uso de cuestionarios y han buscado regularidades en las respuestas de la personas a las preguntas sobre bienestar relativo (ver, por ejemplo, Arie Kapteyn y Bernard M. S. van Praag, 1976).

También ha habido trabajos esclarecedores sobre la observación de características importantes de las condiciones de vida, llegando así a conclusiones sobre la calidad de vida y los niveles de vida comparativos; de hecho, existe una tradición bien establecida de estudios escandinavos en esta área (ver, por ejemplo, Allardt *et al* [1981], y Robert Erikson y Rune Aberg [1897]). La literatura sobre las “necesidades básicas” y su satisfacción también ha provisto un enfoque empírico para la comprensión de privaciones comparativas. Lo que es más, bajo el liderazgo intelectual de Mahbub ul Haq (1995), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha hecho uso sistemático de un tipo particular de ampliación de la base de información para hacer comparaciones basadas en las características observadas de las condiciones de vida (reportado en PNUD, *Reportes de Desarrollo Humano*).

Es lo suficientemente fácil puyar hoyos en cada una de estas metodologías y criticar los indicadores que emplean en las comparaciones interpersonales. Pero no puede haber duda del interés para la economía del bienestar de los usos de gran alcance que, como lo han mostrado estos trabajos, se le puede dar a la información empírica. Estas metodologías han sustancialmente ampliado nuestra comprensión de las ventajas individuales y de sus contrapartidas empíricas. Cada una de estas metodologías tiene, claramente, alguna limitación, así como algunas virtudes, y nuestras evaluaciones de sus méritos relativos pueden muy bien divergir, dependiendo de nuestras prioridades relativas. He tenido la oportunidad de argumentar, en otra ocasión (y también, brevemente, en este discurso), a favor de una comparabilidad parcial basada en la evaluación de capacidades, pero más allá de ese tema específico (sobre el cual otros pueden muy bien adoptar posiciones distintas de la mía), quisiera enfatizar aquí el punto de que las posibilidades de la economía práctica del bienestar y de la elección social han sido inmensamente ampliadas a través de estos trabajos empíricos pioneros.

De hecho, a pesar de sus diferencias, estos estudios forman parte del patrón general de ampliación de la base de información hacia la que ha apuntado el trabajo analítico reciente de las ciencias sociales. Los sistemas analíticos explorados en la literatura reciente de la economía del bienestar y de la elección social son más amplios que los que se basan en el modelo de Arrow (y por lo tanto menos quisquillosos, y menos “imposibles”; ver Sen, 1970a, 1977c). También son lo suficientemente generales analíticamente como para permitir distintas interpretaciones empíricas y bases de información alternativas para la elección social. Las diversas metodologías empíricas consideradas aquí pueden ser todas vistas desde esta perspectiva analítica más amplia.

Los movimientos dentro de la “alta teoría” han estado, en este sentido, estrechamente atados a los avances de la “economía práctica.” Es la exploración sostenida de posibilidades constructivas –en el nivel analítico así como en el práctico– lo que ha contribuido a disipar la penumbra que se asociaba anteriormente a la elección social y a la economía del bienestar.

IX. Pobreza y hambruna

La variedad de información a la disposición del análisis del bienestar social puede ilustrarse a través del estudio de la pobreza. La pobreza es vista típicamente en términos de escasez de ingresos, y tradicionalmente se ha medido simplemente contando el número de personas bajo la línea de ingresos de pobreza; esto a veces se conoce como el método de “conteo de cabezas.” Un escrutinio de este enfoque arroja dos tipos distintos de preguntas. Primero, ¿es adecuado ver la pobreza como escasez de ingresos? Segundo, aún si la pobreza fuese un bajo ingreso, ¿es el conteo del número de personas bajo la línea de pobreza la mejor manera de caracterizar la pobreza agregada de una sociedad?

Retomo estas preguntas una por una. ¿Obtenemos un diagnóstico de la pobreza individual al compararla con el ingreso de ese individuo dentro de una línea de pobreza para la sociedad en la que vive? ¿Y qué de una persona con un ingreso muy por encima de la línea de pobreza, pero que sufre de una enfermedad costosa (que requiera, por ejemplo, diálisis del riñón)? ¿No será la pobreza en última instancia una falta de oportunidades para vivir una vida mínimamente aceptable, las cuales pueden verse afectadas por un número de factores, incluyendo por su supuesto el ingreso personal, pero también las características físicas de la persona y del medio ambiente, así como por otras variables (tales como la disponibilidad y costo de facilidades médicas y de otro tipo)? La motivación detrás de un tal ejercicio se relaciona estrechamente a una visión de la pobreza como la privación severa de ciertas capacidades básicas. Este enfoque alternativo conduce a diagnósticos de la pobreza bastante diferentes de los que puede arrojar un análisis basado únicamente en el ingreso.

No deseamos negar que la escasez de ingresos pueda ser muy importante en muchos contextos, puesto que las oportunidades que una persona disfruta en la economía de mercado pueden verse severamente limitadas por su nivel real de ingresos. Sin embargo, varias contingencias pueden conducir a variaciones en la “conversión” del ingreso a la capacidad de vivir una vida mínimamente aceptable, y es esto lo que nos interesa. Hay por lo menos cuatro fuentes distintas de variabilidad: (1) las heterogeneidades personales (por ejemplo, una propensión a enfermarse); (2) diversidades del medio ambiente (por ejemplo, vivir en un área propensa a las tormentas o a las inundaciones); (3) variaciones en el clima social (por ejemplo, que prevalega el crimen o los vectores epidemiológicos); y (4) diferencias en la privación relativa asociada a los patrones habituales de consumo (por ejemplo, ser relativamente pobre en una sociedad rica puede conducir a una privación absoluta de la capacidad de tomar parte en la vida de la comunidad).

Existe, por ende, la importante necesidad de ir más allá de la información de ingresos en el análisis de la pobreza, en particular para ver la pobreza como privación de capacidades.

Sin embargo (tal como se discutió anteriormente), la elección de la base de información para el análisis de la pobreza no puede en realidad disociarse de lo pragmático, y particularmente de la disponibilidad de información. Es poco probable que la perspectiva de la pobreza como privación de ingresos pueda ser dejada de lado en la literatura empírica sobre la pobreza, aun cuando las limitaciones de esa perspectiva son completamente obvias. Verdaderamente, en muchos contextos el método improvisado de emplear información sobre los ingresos puede ser el enfoque más inmediato para el estudio de la privación severa.

Por ejemplo, la causalidad de las hambrunas se ve mejor, frecuentemente, como un declive radical en los ingresos reales de una sección de la población, lo que conduce a la hambruna y la muerte (ver Sen, 1976d, 1981). La dinámica de la ganancia de ingresos y del poder de compra puede efectivamente ser el más importante componente de una investigación de las hambrunas. Este enfoque, en el que el estudio de las influencias causales sobre la determinación de los ingresos respectivos de los distintos grupos juega un rol central, se opone al enfoque exclusivo en la producción agrícola y en la oferta alimenticia que con frecuencia se encuentra en la literatura sobre este tema.

El cambio en enfoques de información, de oferta alimenticia a posesión de derechos (lo que involucra tanto a los ingresos como a la oferta y los precios relativos concomitantes), puede tener efectos radicales, pues muestra que las hambrunas pueden ocurrir sin ninguna gran caída de la producción u oferta alimenticia. Si, por ejemplo, los ingresos de los jornaleros rurales, o de los proveedores de servicios, o de los artesanos, colapsan debido al desempleo, o a una caída en los salarios reales, o a un declive en la demanda por los servicios o artesanías relevantes, los grupos afectados pueden verse obligados a pasar hambre, aun si la oferta total de comida en la economía no disminuye. El hambre ocurre cuando algunas personas no pueden afirmar sus derechos sobre una cantidad adecuada de comida, ya sea a través de la compra o de la producción de alimentos; la oferta total de comida es sólo una influencia entre muchas sobre la determinación de los derechos de los grupos respectivos de la economía. Así, un enfoque de derechos sensible al ingreso puede proveer una mejor explicación de las hambrunas que una visión orientada exclusivamente hacia la producción. También puede arrojar un enfoque más afectivo de los remedios de la hambruna y el hambre (ver en particular Drèze y Sen, 1989).

La naturaleza del problema tiende hacia la identificación del “espacio” particular en el que debe concentrarse el análisis. Todavía es cierto que al explicar el patrón exacto de las muertes y el sufrimiento que causan las hambrunas, podemos aumentar nuestra comprensión al complementar el análisis basado en ingresos con información sobre la conversión de ingresos en comida, lo cual dependerá de diversas otras influencias tales como las tasas metabólicas, la propensión a enfermarse, el tamaño del cuerpo, etc. Estos temas son sin duda importantes para la investigación de la incidencia de las fallas nutricionales, las morbilidades y las mortalidades. Sin embargo, en un análisis general de la ocurrencia y causas de las hambrunas, que afecta a grandes grupos, estos asuntos adicionales pueden ser de segundo orden. Aunque no profundizaré aquí sobre la literatura alrededor de las hambrunas, sí quisiera enfatizar que los requerimientos de información para el análisis de las hambrunas dan un lugar importante a la privación de

ingresos, indicador que puede ser empleado de manera más inmediata que las distinciones más sutiles –y, en última instancia, mejor informadas– basadas en la comparación de capacidades (ver Sen [1981] y Dreze y Sen [1989]).

Quisiera tratar ahora la segunda pregunta. La medida más común y tradicional de la pobreza se ha concentrado por lo general en el conteo de personas bajo la línea de pobreza. Pero también es significativo *qué tan* por debajo de la línea de pobreza está cada pobre, y, adicionalmente, cómo la privación *se comparte* y *distribuye* entre los pobres. Los datos sociales sobre las privaciones respectivas de los individuos que constituyen los pobres de una sociedad deben ser agregados a fin de obtener medidas utilizables e informativas de la pobreza agregada. Este es un problema de elección social, y axiomas que traten de captar nuestras preocupaciones por la distribución en este ejercicio constructivo sí pueden propuestos (ver Sen, 1976b).

Varias medidas de la pobreza sensibles a la distribución han sido derivadas axiomáticamente en la literatura reciente de la elección social, y varias propuestas alternativas han sido analizadas. Aunque trataré, aquí, de no adentrarme en la evaluación comparativa de estas medidas (ni en los requerimientos axiomáticos que pueden ser empleados para discriminar entre ellas), sí he tratado, en otros escritos, de lidiar con esta problemática, en conjunto con James Foster (Foster y Sen, 1997). Sin embargo, quisiera enfatizar el hecho de contamos aquí con muchas opciones (es decir, con lo opuesto de un callejón sin salida o de una imposibilidad), ya que la base de información de la evaluación social ha sido apropiadamente ampliada. A fin de axiomatizar exactamente una medida de pobreza en particular, deberemos consentir a que se practique la “política de cuerda floja” de la que hablé anteriormente (sección V), añadiendo otros requerimientos axiomáticos hasta que llegemos casi a la imposibilidad, y nos quede solo una medida de pobreza.

X. Privación comparativa y desigualdad de género

En cierto sentido, la pobreza no puede dissociarse de la miseria que causa y, en este sentido, la perspectiva clásica de la utilidad también puede ser invocada para este análisis. Sin embargo, la maleabilidad de los estados mentales, sobre la cual comenté anteriormente, puede tender en muchos casos a esconder el grado real de privación. El campesino indigente que logra introducir una cierta alegría en su vida no debería ser considerado como no pobre por razón de su logro mental.

Esta adaptabilidad puede ser particularmente importante al tratar la desigualdad de género y la privación de las mujeres en sociedades tradicionalmente no igualitarias. Esto se debe en parte a que las percepciones juegan un papel decisivo en la cohesión de la vida familiar, y la cultura de la vida en familia tiende a darle una prima a la formación de alianzas entre los maltratados. Las mujeres pueden –con suficiente frecuencia– trabajar mucho más que los hombres (debido a los rigores de los quehaceres del hogar), y al mismo tiempo recibir mucho menos atención en salud y nutrición, y aun así la percepción de que existe aquí una desigualdad irremediable puede muy bien estar ausente de una sociedad en la que dominan las normas asimétricas. Bajo estas circunstancias, este tipo

de desigualdad y de privación puede no salir a relucir adecuadamente en la escala del indicador mental de descontento.

El sentido, culturalmente cultivado, de contentura y serenidad puede llegar a afectar la percepción de morbilidad y enfermedad. Cuando trabajaba, hace muchos años, en un estudio sobre la hambruna en Bengala, tras la hambruna de 1944, estuve muy sorprendido por el hecho de que las viudas encuestadas casi no habían reportado estados “indiferentes” de salud, mientras que los *viudos* se quejaban masivamente de ese mismo estado de salud (ver Sen, 1985a, apéndice B). De forma similar, emerge de las comparaciones entre los estados de la India que los estados que proveen las peores facilidades de salud y educación típicamente reportan los *más bajos* niveles de morbilidad, mientras que los estados con buen cuidado médico y educación escolar indican una *más alta* auto-percepción de enfermedad (los reportes más elevados de morbilidad viniendo de los estados mejor provistos, tales como Kerala). Las reacciones mentales, el pan de cada día de la utilidad clásica, pueden ser una base muy defectuosa para el análisis de la privación.

Así pues, al tratar de entender la pobreza y la desigualdad, existe un buen argumento a favor de ver las privaciones reales y no las reacciones mentales ante esas privaciones. Ha habido muchas investigaciones recientes de la desigualdad de género y las privaciones de las mujeres en términos de desnutrición, de morbilidad clínicamente diagnosticada, de analfabetismo observado, y hasta de tasas de mortalidad más altas de lo esperado (comparadas con expectativas fisiológicamente justificadas). Tales comparaciones interpersonales pueden fácilmente servir de base significativa para estudios de pobreza y de desigualdad entre géneros. Estas también pueden ser acomodadas dentro del amplio marco de la economía del bienestar y de la elección social (aumentado por la eliminación de restricciones de información que prohibirían el uso de estos tipos de datos).

XI. La paradoja liberal

Este discurso ha incluido una discusión de porqué y cómo los resultados de imposibilidad en la elección social pueden ser vencidos a través de una ampliación de la base de información. La ampliación de la base de información considerada hasta ahora se ha concentrado principalmente en el uso de comparaciones interpersonales. Pero ésta no es necesariamente la única forma de ampliación que es necesaria para resolver un tranque en la elección social. Considérese, por ejemplo, el teorema de imposibilidad conocido a veces como “la paradoja liberal”, o “la imposibilidad del liberal paretiano” (Sen, 1970c, b, 1976c). El teorema muestra la imposibilidad de satisfacer demandas muy mínimas de libertad cuando se combinan con un requerimiento de eficiencia de Pareto (dado un dominio no restringido).

Puesto que ha habido algunos debates sobre el contenido de la libertad en la literatura reciente (ver, por ejemplo, Nozick, 1974; Meter Gardenfors, 1981; Robert Sugden, 1981, 1985, 1993; Hillel Steiner, 1990; Gaertner *et al.*, 1992; Deb, 1994; Marc Fleurbaey y Gaerner, 1996; Pattanaik, 1996; Suzumura, 1996), quizás una breve nota explicativa sea útil. La libertad tiene muchos aspectos distintos, incluyendo dos características bastante

diferentes la una de la otra: (1) puede ayudarnos a lograr lo que elijamos lograr en nuestros espacios privados respectivos, por ejemplo en la vida personal (este es el “aspecto de oportunidad”), y (2) puede dejarnos directamente a cargo de decisiones sobre los espacios privados, independientemente de lo que podamos o no lograr en ellos (este es el “aspecto de proceso”). En la teoría de elección social, la formulación de la libertad se ha preocupado principalmente de la primera de estas dos características, es decir, el aspecto de oportunidad. Esto pudo haber sido adecuado para mostrar el conflicto potencial entre el principio de Pareto y el aspecto de oportunidad de la libertad (sobre lo cual se concentra Sen [1970a, b]), pero una concentración exclusiva en el aspecto de oportunidad no logra explicar adecuadamente las demandas de libertad (en este sentido, Sugden [1981, 1993] y Gaertner *et al.*, [1992] tuvieron razón al rechazar la suficiencia de las formulaciones centradas en la oportunidad dentro de la teoría de elección social). Sin embargo, también se puede re-caracterizar la teoría de elección social a fin de que acomode el aspecto de proceso, particularmente a través de una valorización no solo de las oportunidades sustantivas, sino también del “debido proceso” (ver Sen, 1982b, 1997a, 1999b; Stig Kanger, 1985; Deb, 1994; Hammond, 1997; Suzumura, 1996; Marin van Hees, 1996).

También es importante evitar lo opuesto, la estrechez de concentrarse exclusivamente en el aspecto de proceso, como lo han preferido hacer algunos de los autores recientes. Por más importantes que sean los procesos, no pueden arrasar con el aspecto de oportunidad, que también cuenta para algo. De hecho, la importancia de la *efectividad* en el logro de la libertad ha sido reconocida desde hace mucho tiempo –hasta por comentaristas profundamente preocupados por los procesos, desde John Stuart Mill (1859) hasta Frank Knight (1947), Friedrich A. Hayek (1960), y Buchanan (1986). Las dificultades de tener que comparar la justicia del proceso con la efectividad de los resultados no pueden ser evitadas con simplemente ignorar el aspecto de oportunidad de la libertad, a través de una concentración exclusiva en el aspecto de proceso.

¿Cómo puede el conflicto del liberal paretiano, en particular, ser resuelto? Diferentes maneras de lidiar con esta fricción han sido exploradas en la literatura. Sin embargo, es importante notar que a diferencia del resultado de imposibilidad de Arrow, la paradoja liberal no puede ser satisfactoriamente resuelta a través del uso de comparaciones interpersonales. De hecho, ninguna de reivindicaciones de la libertad, ni de la eficiencia de Pareto, debe necesariamente depender de comparaciones interpersonales. La fuerza de las reivindicaciones de un individuo sobre su espacio privado yace en la naturaleza *personal* de esa elección –no en las *intensidades relativas* de las preferencias de distintas personas sobre el espacio privado de una persona en particular. Además, la eficiencia de Pareto depende de la congruencia de las preferencias de distintas personas con relación a una elección entre dos opciones –no en la fuerza comparativa de esas preferencias.

En vez, se debe resolver este problema de otra manera, en particular, tomando en cuenta que cada reivindicación se ve limitada por la importancia de cada una de las otras reivindicaciones –es decir, reconociendo que éstas pueden entrar en conflicto mutuo (de hecho, el objetivo principal de la paradoja liberal era precisamente identificar ese conflicto potencial). El reconocimiento de la importancia de la libertad efectiva en el

espacio privado de cada individuo (precisamente en lo que concierne las elecciones particulares) puede coexistir con un reconocimiento de la relevancia de la unanimidad paretiana sobre cualquier par (sobre todas las elecciones, pertenezcan éstas o no al espacio privado). Una resolución satisfactoria de esta imposibilidad debe incluir una visión que evalúe las prioridades aceptables entre libertad personal y deseo de satisfacción general, y debe ser sensible a la información relacionada a los canjes entre ésta y aquella que los mismos individuos están dispuestos a aceptar. Esto también requiere un enriquecimiento de la base de información (tomando nota de los valores políticos de las personas, así como de sus deseos individuales), pero este enriquecimiento es de un tipo bastante diferente a aquel que consiste en utilizar comparaciones interpersonales de bienestar o de ventaja general.

XII. Una observación para concluir

Los resultados de imposibilidad de la teoría de elección social –guiados por el trabajo pionero de Arrow (1951)– han sido frecuentemente interpretados como una sentencia de muerte para la posibilidad de una elección social razonada y democrática, inclusive en el área de la economía del bienestar (secciones I-III, XI). He argumentado en contra de este punto de vista. De hecho, el poderoso “teorema de imposibilidad” de Arrow invita a la participación menos que a la resignación (secciones IV-V). Sabemos, por supuesto, que las decisiones democráticas pueden a veces conducir a incongruencias. En la medida en que es ésta una característica del mundo real, su existencia y alcance son asunto de reconocer lo objetivo. Las inconsistencias surgen más fácilmente en ciertas situaciones que en otras, y es posible identificar las diferencias situacionales y caracterizar los procesos a través de los cuales pueden emerger decisiones consensuales y compatibles (secciones VI-VIII).

Los resultados de imposibilidad definitivamente merecen ser estudiados seriamente. Frecuentemente han tenido un amplio, sino es que arrollador, alcance, cubriendo no sólo las políticas cotidianas (en las que la incongruencia puede ser algo a lo que estamos habituados), sino también poniendo en cuestión la posibilidad de un marco seguro para la elaboración de evaluaciones del bienestar social para la sociedad como un todo. Imposibilidades identificadas de esta manera también militan en contra de la posibilidad general de un marco ordenado y sistemático para la evaluación normativa de la desigualdad, para la evaluación de la pobreza, y para la identificación de las tiranías intolerables y de las violaciones de la libertad. No poder contar con un marco coherente para tales evaluaciones sí que haría daño a la evaluación política, social y económica sistemática. En tal caso, no sería posible hablar de la injusticia si tener que enfrentar la acusación de que tales diagnósticos son inevitablemente arbitrarios o intelectualmente despóticos.

Estas desoladoras conclusiones, sin embargo, no resisten un fuerte escrutinio, y procedimientos fructuosos que militan contra un tal pesimismo pueden ser claramente identificados. Este ha sido, en efecto, un discurso en gran medida optimista –enfaticando la posibilidad de una teoría de la elección social constructiva, y argumentando a favor de una interpretación productiva de los resultados de imposibilidad. De hecho, estos

resultados aparentemente negativos pueden considerarse como insumos útiles en el desarrollo de un marco adecuado para la elección social, puesto que la derivación axiomática de un procedimiento específico de elección social debe yacer entre –y cerca de– una imposibilidad, por un lado, y una riqueza de opciones, por el otro (ver sección V).

La posibilidad de una economía del bienestar y de una elección social constructivas (y de su uso en la elaboración de evaluaciones del bienestar social en el diseño de medidas prácticas con significado normativo) depende de la necesidad de ampliar la base de información de tales elecciones. Diferentes tipos de enriquecimiento de la información han sido considerados en la literatura. Un elemento crucial de esta ampliación es el uso de comparaciones interpersonales de bienestar y de ventaja personal. No es sorprendente que el rechazo de las comparaciones interpersonales cause dificultades para las decisiones sociales razonadas, puesto que las reivindicaciones de las distintas personas que conforman una sociedad deben ser evaluadas las unas contra las otras. No podemos siquiera entender la fuerza de las preocupaciones públicas por la pobreza, el hambre, la desigualdad, o la tiranía, sin involucrar algún tipo de comparación interpersonal. La información sobre la cual se fundamentan nuestros juicios informales sobre estos temas es precisamente el tipo de información que debe–y puede– ser incorporado al análisis de la elección social sistemática (secciones VII-XI).

El pesimismo alrededor de la posibilidad de comparaciones interpersonales que le dio leña a los “obituarios” de la economía del bienestar (y que sustancialmente alimentó el temor de una imposibilidad en la teoría de elección social) resultó ser, en última instancia, engañoso, por dos razones distintas. Primero, limitó su atención a una base de información demasiado estrecha, ignorando las diversas formas en las que pueden hacerse declaraciones acerca de las comparaciones interpersonales y que pueden ser empleadas para enriquecer el análisis de las evaluaciones de bienestar y de la elección social. Una concentración excesiva en las comparaciones de estados mentales excluyó una plétora de información acerca de las ventajas reales y las desventajas de distintas personas con relación a su bienestar, libertad y oportunidades sustantivas. Segundo, el pesimismo también se basó un requerimiento excesivo de precisión para tales comparaciones, ignorando el hecho de que aun una comparación parcial puede servir para iluminar el fundamento razonado de la economía del bienestar, la ética social y las políticas responsables.

Lidiar con estos problemas encaja bien en un programa general de fortalecimiento de la teoría de elección social (y de una economía del bienestar que no se parezca a un obituario). En general, la ampliación de la base de información, de una manera u otra, es una manera efectiva de vencer el pesimismo relacionado a la elección social y evitar imposibilidades, y conduce directamente a enfoques constructivos con viabilidad y alcance. Tanto el razonamiento formal acerca de axiomas postulados (incluyendo su compatibilidad y coherencia), como una comprensión informal de los valores y normas (incluyendo su relevancia y plausibilidad), apuntan en esa dirección productiva. De hecho, los desarrollos de la teoría moderna de la elección social ilustran bien la profunda

complementariedad entre el razonamiento formal e informal, tan central en las ciencias sociales.