

UNA APROXIMACIÓN A LOS CONCEPTOS DE RIESGO MACROECONÓMICO Y DE VULNERABILIDAD MACROECONÓMICA DESDE EL ENFOQUE DE LA "SOCIEDAD DEL RIESGO GLOBAL"¹

JUAN MIGUEL MASSOT

Universidad del Salvador, Universidad de Buenos Aires y Escuela Superior de Guerra Naval

Av. Córdoba 2122 - 1120AAQ Ciudad Autónoma de Buenos Aires República Argentina

juanmassot1965@yahoo.com

Recibido 5 de diciembre de 2014, aceptado 6 de marzo de 2015

Resumen

Los efectos de la reciente crisis financiera, en particular la crisis de 2008-9, ha generado una renovada conciencia de la función de las condiciones macroeconómicas de cada país en el bienestar de su población. El artículo propone una aproximación a los conceptos de riesgo y vulnerabilidad macroeconómica desde la perspectiva de la llamada "sociedad del riesgo mundial" y el vínculo entre el riesgo y la incertidumbre macroeconómica en ese contexto.

Palabras clave: incertidumbre, riesgo, sociedad del riesgo global, riesgo macroeconómico, vulnerabilidad macroeconómica

¹ *Agradezco los comentarios de dos referís anónimos, así como las discusiones sobre el tema en el Seminario sobre Teoría de la Incertidumbre dirigido por Javier García Fronti en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, y las mantenidas con Esteban Otto Thomasz y Héctor Juan Rubini en el marco de los proyectos de investigación de las Facultades de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad del Salvador respectivamente. Los errores y omisiones que pudiesen persistir son de mi exclusiva responsabilidad.*

AN APPROACH TO THE CONCEPTS OF MACROECONOMIC RISK AND MACROECONOMIC VULNERABILITY FROM THE PERSPECTIVE OF THE "WORLD RISK SOCIETY"

JUAN MIGUEL MASSOT

Universidad del Salvador, Universidad de Buenos Aires y Escuela Superior de Guerra Naval.

Av. Córdoba 2122 - 1120AAQ Ciudad Autónoma de Buenos Aires República Argentina

juanmassot1965@yahoo.com

Abstract

The effects of the recent financial crisis, in particular the 2008-9 crisis, has generated a renewed awareness of the role of macroeconomic conditions of each country in the welfare of its population. The article proposes an approach to the concepts of risk and macroeconomic vulnerability from the perspective of the so-called "world risk society" and the link between macroeconomic risk and uncertainty in that context.

Key words: uncertainty, risk, world risk society, macroeconomic risk, macroeconomic vulnerability

Más que nunca el mundo tiene miedo.
Marc Augé (2014)

In a world where the development landscape is rapidly changing and where crisis are becoming ever more frequent, addressing macroeconomic vulnerability has become crucial. If development gains are to be sustained, if growth is to be resilient and if poor and vulnerable households are to be protected from the aftermath of such crises, there are but a few options. Seth y Ragab (2012)

1. Introducción

La crisis financiera mundial de 2009 resultó el último disparador de estudios dirigidos a analizar la cuestión de los riesgos y la incertidumbre que actualmente enfrenta la humanidad, una de cuyas facetas es la económica y financiera.

Una serie de eventos negativos, como las crisis nucleares (Chernobyl, Fukushima), el calentamiento global y el efecto invernadero, los efectos de productos y tratamientos biotecnológicos, y las sucesivas crisis financieras han provocado que autores de la talla de Beck, Giddens, Castel, Augé, Stiglitz, entre tantos otros, adviertan sobre los problemas que enfrenta la humanidad en este siglo, y discutan aquello que Beck definió como la “sociedad del riesgo global”.

En este trabajo se explora el riesgo macroeconómico a partir de esa literatura, aunque relacionando esta última con la teoría económica sobre riesgo e incertidumbre.

La estructura del ensayo es la siguiente. En el siguiente título se presenta el concepto de “sociedad de riesgo global” de Ulrich Beck y se lo compara con algunas otras posturas, como las de Robert Castel y Marc Augé. A continuación se introducen los conceptos de riesgo y de incertidumbre a partir de aportes de Frank Knight y John Maynard Keynes, y se realiza un breve análisis de la sociedad de riesgo global a la luz de esas consideraciones teóricas. En el cuarto título, se presenta el riesgo macroeconómico, y se analizan sus definiciones y diversos enfoques metodológicos. El último título contiene algunas reflexiones sobre los temas tratados.

2. Un análisis de la sociedad del riesgo global

“Estos son tiempos excepcionales”. Así definen Joseph Stiglitz y Mary Kaldor la situación actual al presentar una recopilación de textos de académicos sobre la gobernanza mundial (Stiglitz y Kaldor, 2013: 28). La percepción de la población de mayores riesgos, de distinta naturaleza, algunos de los cuales son recurrentes, inminentes, transnacionales y hasta fuera del control de las autoridades aún de los países más poderosos, como los Estados Unidos, Rusia, China, la Unión Europea y Japón, son puntos de encuentro de análisis realizados desde distintos enfoques.

En su texto *La sociedad del riesgo global*, Ulrich Beck hace una elaboración sobre las razones que llevan a diferenciar estos tiempos, que denomina “segunda modernidad”, de los de la “primera modernidad”. Esta última habría abarcado parte de los siglos XIX y XX y estuvo caracterizada por los estados-nación, con fuerte sentido territorial, con pautas colectivas surgidas del industrialismo como el pleno empleo, el progreso y la “controlabilidad”, y la explotación de la naturaleza (industrialismo). Dicha modernidad fue socavada por cinco procesos interrelacionados (la globalización, la individualización, la revolución de los géneros, el subempleo, y los riesgos globales) que son consecuencias imprevistas de la primera modernidad, y resultado de su mismo éxito.

A partir de esta situación y del concepto de segunda modernidad, el autor propone el de “modernización reflexiva”. Con éste se refiere a los efectos no deseados de la modernización que actúan casi como actos reflejos, automáticos, incontrolables e imprevistos de la misma. De esta manera, la segunda modernidad debe hacer frente a estos procesos (o efectos) de manera simultánea, lo cual termina constituyendo su principal desafío.

En la segunda modernidad también colapsa uno de los principios de la primera, que era el de la “controlabilidad”, certidumbre o seguridad sobre los fenómenos, el cual es reemplazado por el de “incertidumbre fabricada”. Desde su punto de vista, la incertidumbre que enfrenta la sociedad no es resultado de las fuerzas de la naturaleza sino de la propia modernización y del crecimiento tecnológico.

Además, el riesgo no es nacional, sino global o, en otros términos, los riesgos de hoy no respetan fronteras. También dominan la escena los riesgos de baja probabilidad y graves consecuencias asociados a las nuevas tecnologías que, por definición, invalidan las reglas de cálculo de riesgo provenientes de la primera modernidad.

Un concepto asociado al riesgo es el de control y, en una sociedad de riesgo global, de incertidumbre fabricada, la capacidad de control de los peligros es limitada. Adicionalmente debe tenerse en cuenta que, según Beck, el tener mayor conocimiento no supone menos incertidumbre, sino que frecuentemente supone más incertidumbre.¹

La sociedad de riesgo global se caracteriza por lo siguiente (Beck, 2009, p.12):

- La distribución de bienes y la distribución de males sigue dos lógicas distintas
- La calculabilidad del riesgo ha sido seriamente dañada
- Los riesgos globales conducen a fenómenos de “explosividad social” ante eventos, desencadenando dinámicas de cambio culturales y políticas que socava las estructuras burocráticas actuales, desafía la economía neoliberal y redibuja los ámbitos del debate y la contienda política.
- Colapsan las instituciones del estado-nación surgidas de la primera modernidad

¹ La relación entre incertidumbre y conocimiento es analizado desde ópticas distintas en otras partes del artículo.

- Se globaliza también el tema de la responsabilidad frente al riesgo global
- Surgen nuevas opciones como el proteccionismo nacional y regional frente a eventos graves, instituciones transnacionales y la necesidad de una nueva democratización.

Desde su perspectiva, los problemas o peligros señalados no existen “en sí mismos” con independencia de nuestras percepciones; son constructos sociales, y son relevantes –en cuanto cuestión política- en la medida que las personas toman consciencia del problema. Esta mirada constructivista de la inmaterialidad del riesgo (mirada sociológica) se opone a la materialista o de los hechos (de las ciencias naturales), y plantea, de esta manera, un debate realismo-constructivismo entre lo que podría ser una visión que se enfoca en el discurso sobre los riesgos y otra sobre los peligros objetivos. Más allá de estas diferencias, se comparte la idea de la existencia de un riesgo global, aunque uno enfatice el “riesgo global” y otra “la sociedad” del riesgo global.

En este marco, las amenazas que se ciernen en esta sociedad son de tres tipos. Primero, la generada por la riqueza, como la capa de ozono o la manipulación genética. Segundo, la derivada de la pobreza, como la tala de bosques o residuos tóxicos enviados a los países pobres. Por último, las procedentes de las armas de destrucción masiva. Muchas de estas amenazas se complementan o acentúan mutuamente.²

En un mundo con amenazas como las indicadas es muy difícil lograr algún tipo de cálculo de riesgo. A esto debe sumarse que tales amenazas se combinan con otras, como por ejemplo, los conflictos étnicos y religiosos.

Los “mega peligros” (como un accidente nuclear o biológico) invalidan, para el autor, los cuatro pilares del cálculo del riesgo: a) se enfrentan daños globales, en ocasiones irreparables, que no se pueden limitar y, por lo tanto, no son pasibles de estimación monetaria; b) las medidas cautelares se excluyen del peor caso imaginable con víctimas fatales; c) el accidente no está limitado en tiempo y espacio; d) se pierden los estándares de normalidad de los procedimientos de evaluación y de la base del cálculo de los peligros (Beck, 2000, p. 84).

La mencionada imposibilidad del cálculo conduce a la falta de responsabilidad por ellos y a asumir los dogmas tecnológicos-ingenieriles de infalibilidad de las nuevas tecnologías

Por ello, la negación del problema ha llevado, entre otras cosas, a la generación de regiones de perdedores donde se localizan las actividades más peligrosas, efectivizándose, ante la imposibilidad de calcular riesgos y asignar responsabilidades, una distribución desigual regional entre ganadores y perdedores del riesgo global.

² Este aspecto, como el debate realismo-constructivismo, será analizado más adelante a la luz de los estudios de Castel y Augé.

La sociedad, finalmente, legitima como “riesgos residuales” a los peligros que se derivan de las decisiones adoptadas. De esta manera, cuando los peligros dominan el debate político, las instituciones terminan legitimando peligros que no puede controlar.

“La sociedad del riesgo residual se ha convertido en una sociedad no asegurada, en la que, de forma paradójica, la protección disminuye a medida que aumenta el peligro” (p. 83) como consecuencia de la imposibilidad del cálculo. Por ello, “no hay ninguna institución, ni concreta ni, probablemente, tampoco concebible, que esté preparada para el peor accidente imaginable, como tampoco existe ningún orden social que pueda garantizar su constitución social y política en este peor caso posible” (p. 83).

También se debe rescatar la idea de que para el autor la sociedad del riesgo ha ido generándose de manera no intencional, no percibida, de tal manera que no es una opción que pueda elegirse o rechazarse en el curso del debate político.

Los riesgos son híbridos creados por el hombre. Incluyen y combinan la política, la ética, las matemáticas, los medios de comunicación de masas, las tecnologías, las definiciones y percepciones culturales y, lo más importante de todo, no se pueden separar estos aspectos y realidades si se quiere entender la dinámica cultural y política de la sociedad del riesgo global (p. 232).

Finalmente cabe destacar que para Beck, cercano en ciertos momentos a Bruno Latour, “los peligros son cuasi sujetos, cuya cualidad actuante-activa es creada por las contradicciones institucionales de las sociedades del riesgo son un actor poderoso e incontrolable que deslegitima y desestabiliza las instituciones estatales con responsabilidades en materia de control” (p. 239).

El sociólogo Robert Castel, por su parte, ofrece una interpretación alternativa sobre las incertidumbres que actualmente enfrentan las sociedades (Castel, 2012). Aun cuando sintetiza la situación de una manera equivalente a Beck, al señalar que “vivimos tiempos inciertos” (p. 30), agrega una mirada antropológica incisiva al respecto. Para él esta sociedad del riesgo no es más que la consecuencia de una “sociedad de individuos” por fuera de toda regulación colectiva. Esto es, la consagración del individualismo está en la raíz de los riesgos creados y que caracterizan los tiempos actuales.³

³ Aunque aparentemente asimilables o cercanos, este concepto debe diferenciarse del de “individualización” de Beck. Para este último es un concepto estructural vinculado al estado de bienestar. Por lo tanto no tiene que ver con individualismo, o individuación, sino con un estilo de vida colectivo en el que se invita a la gente a constituirse como individuos pero en el marco de ese proyecto de vida. En su argumentación, la sociedad actual no es tan individualista como se supone e incluye aspectos de moralidad compatibles con el de libertad, surgidos de la modernidad. En esta segunda modernidad, sin embargo, la estructura de la comunidad, del grupo y de la identidad debe reconsiderarse toda vez que los conceptos y fórmulas de la primera modernidad han sido superados (Beck, 2009, pp. 14-15).

Concentrado en las dimensiones sociales y, en especial, en la cuestión del empleo y de la protección social de la sociedad de riesgo, considera que se puede discernir entre tres diferentes configuraciones principales de riesgo en la sociedad contemporánea.

La primera configuración se refiere al riesgo social, el cual durante los años de la segunda posguerra había sido muy mitigado, dado el pleno empleo y el crecimiento de las políticas sociales. Desde los años setenta, este riesgo ha vuelto a crecer, reduciendo la efectividad de la otrora mutualización de riesgo mediante las figuras de la seguridad social en parte, como consecuencia de los problemas y cuestiones en torno a su financiamiento. El riesgo social incluye el riesgo a la desocupación, el riesgo a la precarización laboral y el riesgo a la dependencia, como consecuencia de la reconfiguración de las relaciones familiares (disociación familiar, familias monoparentales, prolongación de la vida, etc.) (Castel, 2012, pp. 30 - 31).

Una segunda configuración que propone se refiere a las “poblaciones en riesgo”, las cuales están formadas por las personas peligrosas que deben sufrir algún tipo de confinamiento para evitar o minimizar el daño sobre terceros. Aunque antigua, es una configuración que ha ido evolucionando progresivamente, en especial durante el siglo XX, como resultado del cambio en la concepción de la seguridad carcelaria, en los establecimientos psiquiátricos, entre otros (p.31).

En un análisis que ayuda a elaborar la temática sobre riesgos en un más amplio sentido, el autor presenta el término de “factores de riesgo”, que son aquellos que permiten el nacimiento del riesgo y cuyo conocimiento permite anticipar los acontecimientos indeseables y otorgarles una probabilidad de ocurrencia (p. 32). Esta perspectiva del riesgo favorece el concepto de vigilancia (Bentham, Foucault) y una mutación en la manera en que se interviene sobre los fenómenos, pasando de personas peligrosas al concepto de poblaciones en riesgo.

Castel señala un elemento no trivial, y es que desde los años ochenta la gestión del riesgo se ha expandido notablemente y encontró nuevas ramificaciones producto de dos factores. Primero, el cambio tecnológico que permitió la expansión de la información que permite una mejor gestión del riesgo, y construir todo tipo de perfiles riesgo, aun, los inimaginables. Segundo, aumentó considerablemente la sensibilidad a los riesgos por parte de las personas. Estos factores han conducido a la sensación generalizada de que “el riesgo está en todas partes y si le tenemos tanto miedo, hay que salir a la caza de los riesgos, conocerlos todos, detectarlos para prevenirlos” (p. 33). La construcción de modelos y políticas asociadas a las poblaciones de riesgo encuentra en este tipo de situación el fundamento de su crecimiento vertiginoso en los últimos años, y un poder cada vez mayor de aquellos encargados de su construcción y aplicación (pp. 33 y 34).

Existe al menos una tercera configuración de riesgo, igualmente heterogénea a las dos citadas anteriormente. En los ochenta se comenzó a hablar de “nuevos riesgos” asociados, fundamentalmente, a cuestiones relativas a la sustentabilidad ambiental y a los efectos de las nuevas tecnologías y desarrollos, como la biotecnología, la energía nuclear, el calentamiento

global, etc. Estos riesgos son los que según Castel lleva a Beck a hablar de “sociedad del riesgo”.

Con respecto a estos últimos, tiene una posición crítica sobre la visión compartida por Beck y otros. Comienza indicando que esta excesiva preocupación por el control de todos los riesgos se genera en las sociedades cuyos peligros básicos, como la hambruna o los riesgos sociales más importantes, ya han sido erradicados. Además, la respuesta a estos miedos no puede ser la erradicación total de todos los riesgos, porque es imposible; en los hechos, la seguridad total constituye un mito. Como consecuencia, propone la creación de una suerte de “deontología frente a los riesgos” que “consistiría en distinguir entre los riesgos, luchar contra la tendencia a adicionarlos y arbitrar entre aquellos que se deben tener en cuenta de manera prioritaria” (p. 34), debido a que nuestros límites de conocimientos y tecnológicos, así como los recursos financieros necesarios para enfrentarlos, no permiten mitigarlos todos a la vez.

Castel también formula una serie de pautas o criterios para la gestión de riesgos. La primera sería evitar la tendencia a adicionarlos, que es un sesgo erróneo que produce efectos aterradores y que no se justifica en absoluto, dado que los riesgos son heterogéneos entre sí según su origen, estructura y efectos. La segunda es la de identificar los medios disponibles para una adecuada gestión, y distinguir entre medios para encontrar aquellos que son apropiados a cada riesgo; en otros términos, enfrentar la restricción de recursos para la gestión y asignarlos de manera eficiente. Esto permitiría arbitrar entre riesgos asignando prioridades.

La priorización, sin embargo, no puede sujetarse completamente a reglas objetivas, sobre todo al tratarse con la percepción. Aun así considera que aquellos que afectan la cohesión social deberían ser priorizados sobre el resto, y que se pueden enfrentar con las herramientas ya disponibles sobre protección social. “Así, me parece más urgente emprender la cuestión de la dependencia de las personas de edad, que va a imponerse cada vez más con el correr de los años, que angustiarse ante el prión de la vaca loca” (p.35). De todas maneras, no plantea una especie de competencia entre riesgos, sino de gestionar eficientemente los riesgos empezando por “deconstruir la concepción globalizadora del riesgo que actualmente prevale”, en clara alusión a la mirada de autores como Beck.

También el antropólogo francés Marc Augé, en su reciente ensayo *Los nuevos miedos* (2014) indica que Occidente está cada vez más dominado por el miedo y remarca que “más que

nunca, el mundo tiene miedo”⁴. Entre los factores que determinan los miedos que tienen los occidentales se encuentran las innovaciones tecnológicas –con sus efectos en el mundo laboral, entre otras-, la organización de los mercados capitalistas actuales, incluyendo las grandes empresas y los enfoques financieros que escapan a las leyes de los Estados Nacionales (p.8).

En este marco, se registra un ascenso notable de nuevas formas de violencia, algunas de las cuales son inéditas. Estas violencias son de tres tipos: las económicas y sociales, las políticas, y las tecnológicas y de la naturaleza. Éstas, a su vez, generan temores de diversa naturaleza: “el estrés, el pánico o la angustia. Los temores, como las violencias, se agregan unos a otros, se combinan entre sí y se destiñen unos sobre otros”, en un proceso de “difusión acelerada de las imágenes y de los mensajes por la totalidad del planeta” (p.10) que permiten los nuevos medios masivos de comunicación.

Si bien la tipología de Augé no difiere sustancialmente de las expuestas por Beck y también por Castel, el antropólogo tomará una posición diferenciada de Beck y mucho más extrema que la de Castel cuando se refiera al fenómeno de agregación y combinación de los efectos a las nuevas violencias.

Para él las lecturas como las de Beck constituyen una “verdadera madeja de miedo... que tenemos que tratar de desenredar a fin de poder analizar las causas, las consecuencias y las posibles continuaciones del malestar generalizado que parece haberse apoderado de las sociedades humanas y amenazan su equilibrio” (p. 11).

Hay solo una situación en que se tiende a la unicidad esencial: el de la destrucción total. “Únicamente en un escenario de apocalipsis y de fin del mundo se confundirían indiferentemente todas las formas del miedo” (p. 38) algo que se habría dado solamente con el sida y el peligro nuclear, y que en el futuro podría generar el terrorismo y el sistema financiero.

Una cuestión no trivial a destacar en las afirmaciones de Augé es que, más allá de rechazar toda agregación de temores y proponer desarmar la madeja que habitualmente se presenta indica que, cuando se presentan de manera conjunta, no lo hacen como si fuera un único fenómeno (unicidad) y con una estructura interna, sino que lo hacen de manera “confusa”.

En otros términos, no hay un riesgo total, agregado y global, sino riesgos específicos claramente diferenciados que solo en casos muy extremos y puntuales pueden ser tomados conjuntamente, aunque no conformen un todo ordenado (“el riesgo global”) sino un

⁴ En el contexto de este artículo, se aproxima los conceptos de miedo y temor de Augé al de riesgo de Beck por una cuestión estrictamente instrumental de comparación entre las posiciones de los autores, y no porque los conceptos sean realmente equivalentes. El miedo o temor es una reacción interna que se desencadena en el agente frente a un evento futuro negativo e incierto que no puede controlar totalmente o que piensa que no puede hacerlo. Cuando el agente le puede asignar una probabilidad de ocurrencia al evento, la incertidumbre se transforma en riesgo. Sobre el concepto de incertidumbre y riesgo se vuelve más adelante.

agrupamiento confuso de riesgos, en parte, reflejo del “carácter lábil e invisible de los peligros que nos amenazan” (p. 41).

En este marco, y desde una perspectiva muy diferente a otras tipologías presentadas previamente, sostiene que hay dos riesgos: los provenientes de la ignorancia y los deducidos del conocimiento (p.47).

“La ignorancia es compleja y el miedo nace con frecuencia de un exceso de racionalidad aparente y de establecer relaciones abusivamente” (p.48), brindando el caso de la caza de brujas como uno de los más horribles. Se establece entonces una relación causa-efecto, consecuencia de un “cortocircuito del pensamiento” del que proceden todos los oscurantismos y todos los movimientos de pánico” (p.48). Considera que muchos de los miedos actuales provienen de distintas ramas de la ignorancia y el oscurantismo, y, en otra clara disidencia de posturas como las de Beck, opina que, como en siglos previos –y cita el caso de la Ilustración- esta situación se combate con más conocimiento y con su difusión.

De todas maneras dice que “el conocimiento también es complejo porque está constantemente en contacto con lo que se le escapa y lo provoca” (p.50). Ahora bien, para él no hay otra manera que seguir el camino del conocimiento, aun cuando se deba escapar de dos de sus peligros que son la codicia y la arrogancia del intelectual, tan importantes como la misma ignorancia y el fanatismo asociado a la falta de conocimiento. Aun así, no deja de señalar que “aún no hemos aprendido a manejar el cambio de escala espacial y temporal que se nos impone” en la vida contemporánea (p.56).

Dado que el miedo siempre ha sido parte de la vida del hombre, incluso ha sido un factor de progreso, el problema que se enfrenta no es con los miedos en sí, los cuales en gran mayoría no son para nada nuevos (como las pestes, las crisis económicas, las matanzas en mano de fanáticos, los genocidios, las hambrunas, etc.). Para desarrollar esta idea introduce como variable a los medios masivos de comunicación, y afirma que, actualmente, gracias a que los eventos se difunden instantáneamente y por todas partes, queda la impresión de que “se sostienen entre sí y que, tomados en conjunto –tal como se perciben en los medios-, adquieren una significación que se nos escapa y, por eso mismo, aumentan nuestros temores” (p.56).

Augé se interroga también acerca de a qué tipo de miedo se refieren las interpretaciones como las de Beck, si al miedo en general o un miedo específico. Como el sentido de la palabra miedo cambia con el objeto (no es lo mismo el miedo a la “suma de todos los males” que al de un crac financiero en particular), su análisis lo hace volver sobre la cuestión de su difusión mediática de los miedos, la cual se realiza de manera indiferenciada, superpuesta, e intensa (p.59). Asevera que, como resultado de su mediatización, “todos se asemejan... y esa semejanza constituye en sí misma un hecho nuevo, una abstracción agobiante y oprimente nacida de la comunicación arbitraria de casos concretos” (p.60).

De esa manera, la intelectualización mediatizada compone lo que denomina un “paisaje irreal, en el sentido de que nadie puede contemplarlo dando un vistazo a la realidad, sino que

todos lo recibimos impregnado de una atmósfera verdaderamente opresiva, un paisaje mediático que se infiltra en el pensamiento” (p.61). Por supuesto, no niega que los hechos puntuales sean reales, exactos, y que sean relevantes.

Pero el efecto de cúmulo que trasciende el espacio y el tiempo genera por sí mismo un fenómeno adicional cuyo carácter artificial sería bueno medir; pues, si cada uno de los hechos relatados tiene su historia y su dinámica propia, no hay entre ellos una relación de dependencia recíproca ni mucho menos (p.61).

Los medios de comunicación actuales, entonces, “les imponen una contigüidad de hecho, crean la posibilidad de una ficción de la que la imaginación tiene toda la libertad de apoderarse para librarse a las delicias ambivalentes y ambiguas de la espera, del miedo o de la especulación intelectual” (p.62)

En un claro contraste con el concepto de “sociedad del riesgo global”, Augé habla de “ficción global”, lo cual para él “constituye en sí un acontecimiento, capaz de engendrar por sí solo un fenómeno de desconcierto y de temor... como si bastara con que un miedo no sea de nadie en particular para que se convierta en el miedo de todos” (p. 62).

Profundiza su crítica a las lecturas totalizadoras o globalizadoras e indica que “por novedosos y complejos que sean los mecanismos de estas nuevas formas [de miedo], todas ellas conservan a sus ojos un aire de *déjà vu*” (p.62).

Finalmente vuelve sobre el sujeto histórico para decir que, dado que el riesgo supone una lectura prospectiva, “es difícil hablar del futuro en el lugar de aquellos que van a vivirlo. Ellos son los únicos que podrán apreciar si estos nuevos temores están bien fundados o medir su carácter ilusorio” (p.64).

Por lo tanto, si bien antes critica la totalización y agregación (que él denomina confusión), luego enfatiza el carácter subjetivo, fundamentalmente, el rol de los sujetos históricos que afrontarán esos riesgos, depositarios últimos de la realidad futura.

Entonces, se puede decir que para este autor el miedo es siempre individual, no general o global, aunque puede ser compartido (por la familia, u otros grupos) y siempre es situacional. No hay tal cosa como un agregado; en el peor de los casos, se conforma un cúmulo confuso de miedos como consecuencia de su mediatización y la percepción de los individuos, y que poco tiene que ver con la idea de un miedo agregado que subyace al concepto de sociedad de riesgo global que, para él, es algo meramente ficcional y que debe ser desarticulado con el fin de abordarlo racionalmente.

Ahora bien, aunque se aceptase la posición de Augé sobre su naturaleza ficcional -y por lo tanto irreal-, o constructo intelectual mediatizado, en cuando es percibido y aprehendido por los sujetos, el miedo agregado resulta relevante, porque no solo afecta la psiquis individual sino que conduce a tomar decisiones, alimenta la información en base a la que se toman decisiones y, quizás, hasta las maneras (modelos) con que los agentes lo hacen.

Como se citó anteriormente, Beck también considera que el riesgo es un constructo intelectual a partir de la percepción de los agentes, pero, a diferencia de Castel y Augé, y parafraseando a Latour, aquel autor le otorga agencia, modificando así de manera sustantiva los elementos que participan en el análisis de la cuestión.

Entonces, a partir de lo expuesto por autores como Beck, Castel y Augé se puede pensar sobre estas diversas maneras de elaborar los miedos, temores y los riesgos como articulados en dos niveles.

Es posible admitir que no existan riesgos globales como eventos concretos, sino que lo que existen son riesgos individuales y que, en casos extremos, pueden presentarse como un todo confuso y no ordenado de temores y riesgos. Este sería el primer nivel, el de los miedos y riesgos en cuanto hechos.

Aceptando esta situación, puede admitirse también que la persistente exposición de los agentes a diversos miedos/riesgos termina conformando un todo en alguna instancia de su elaboración racional sobre el entorno, construyéndose, al menos perceptivamente, un miedo agregado/riesgo global, aun cuando sea una elaboración intelectual y emocional producto de la mediatización entre los riesgos concretos y el intelecto del agente.

Más allá de esta aproximación entre las distintas posturas, puede notarse que sus discrepancias o matices sobre su naturaleza, alcance, y efectos, conduce también a diferencias sobre cómo gestionarlos.

Mientras que para minimizar la concreción de los riesgos como así también la cantidad de las amenazas percibidas Beck propone profundizar en su conocimiento de ese constructo intelectual llamado "riesgo global", Augé también propone profundizar su conocimiento pero distinguiéndolos claramente por no ser agregativos. Castel, por su parte, plantea deconstruirlos para poder aplicar los instrumentos de gestión ya existentes, al menos sobre las amenazas más concretas e identificables, como los sociales y ambientales.

Asimismo, este último autor propone priorizar algunos, como los sociales, a la luz del uso racional de los recursos que se dispone para enfrentarlos, lo cual permite focalizar aquel instrumental de gestión de riesgos, mientras que Beck ensaya la idea de un nuevo cosmopolitismo como mecanismo compensatorio de la globalización del riesgo. Con una mirada muy distinta, Augé opina no analizar los riesgos desde una mirada de una generación que no los vivirá, sino que son los jóvenes los que deben evaluarlos por ser ellos sus depositarios reales.

De esta manera, a partir de esta acotada confrontación sobre distintas visiones sobre el fenómeno del "riesgo global", e incluso sobre su posible conciliación en el plano de la psicología de los agentes, queda planteada para el análisis de los riesgos macroeconómicos una serie no despreciable de interrogantes. Este abarca tanto la naturaleza y, consecuentemente, la dimensión de las incertidumbres y de los riesgos, el tipo de seguridad buscada por los distintos agentes, y, finalmente, la posibilidad de una gestión de los mismos.

No es lo mismo una concepción extrema del “riesgo global fuera de control” que aquella que plantea su deconstrucción para un tratamiento racional no aditivo, básicamente gestionables con los instrumentos actualmente disponibles. O la de simplemente distinguir y no agregar jamás aquello que por su naturaleza está separado y que solo se agregan en el proceso de mediatización de los medios de comunicación global, y en la conformación de crisis extremas cuando no aparecen como agregado ordenado y coherente, sino como una madeja confusa.

Puede considerarse también que analizar cuál de las lecturas que cohabitan en los ambientes académicos y profesionales es la más acertada, quizás sea una tarea infructífera por la propia incapacidad de reconocer la realidad y de la subjetividad intrínseca que entraña el concepto de riesgo global.

Del análisis de la naturaleza de la incertidumbre y riesgos que hoy enfrentan las sociedades en este marco, puede concluirse entonces cierta imposibilidad de reconocer la real situación de la sociedad frente a los riesgos.

Por lo tanto, en este artículo se adopta una “posición expectante” frente a los hechos y al devenir, en el sentido del no-conocimiento de lo que realmente la sociedad está viviendo y percibiendo sobre esa realidad. Esto último puede explicarse como consecuencia de las impresiones que deja la falta de consenso de aquellos dedicados a la reflexión sobre el tema.

De todas maneras, lo anterior también conduce a realizar las siguientes afirmaciones. En primer lugar, reconocer la relevancia del tema o cuestión; en segundo lugar, aceptar que la agregación que pueden hacer los individuos, incluso por mera miopía, pánico o influencia de los medios masivos de comunicación, puede tener una influencia no trivial en su comportamiento; y, finalmente, tomar en cuenta la advertencia de que la agregación que se realice puede ser, dejando a salvo el aspecto perceptivo antes señalado, más un inconveniente para su adecuada comprensión y posterior gestión, que un instrumento valioso en mano de los analistas y de los hacedores de política.

3. Aspectos teóricos sobre el riesgo y la incertidumbre

3.1 Introducción

En este artículo se parte de aceptar al menos básicamente la idea de que la sociedad actual, y por lo tanto las economías de los países, de las empresas y las familias, podrían estar sujetos a una mayor incertidumbre que en el pasado, lo cual incluiría otros tipos de riesgos, de frecuencia y consecuencias que no se conocen totalmente.

Beck expone que en el análisis de los riesgos globales subyace la racionalidad económica. Hace esta consideración cuando afirma que los riesgos poco probables pero de graves consecuencias son aquellos que desde el punto de vista técnico pueden tener muy baja probabilidad de ocurrencia pero los costos económicos asociados son prácticamente infinitos. Por ello, y más allá de la distribución de los efectos de los riesgos entre países,

sectores y grupos sociales, las nuevas tecnologías, por ejemplo, funcionan sin ninguna cobertura de riesgo ya que no existe forma de cálculo para ellas (Beck, 2000, capítulo 4).

Consecuentemente, puede decirse que la toma de decisiones cambió notablemente con respecto a cómo se hacía décadas atrás, ya que actualmente muchas decisiones se toman sin que los agentes sean absolutamente conscientes de sus consecuencias. Por ello, la organización social, los principios éticos y legales atinentes a la responsabilidad y la culpa no serían adecuados para captar y legitimar estos procesos de toma de decisiones en este contexto, lo cual requiere para autores como Beck su redefinición.⁵

Los conceptos de incertidumbre y riesgo que se usan en enfoques como los de la gestión del riesgo conducen al de racionalidad del individuo o, tal como lo designa la jerga económica, la de los agentes económicos. Esto requiere un tratamiento específico y que, de alguna manera obligue a revisar, al menos parcial e instrumentalmente, algunos aportes sobre la cuestión.

3.2 La toma de decisiones en condiciones de incertidumbre

La toma de decisiones está estrechamente unida a la incertidumbre. Si no hubiese incertidumbre sobre los eventos futuros que desencadenan la elección entre alternativas, la decisión sería directa y la presencia de una alternativa devendría en algo meramente informativo o incluso abstracto. En ese sentido, la certidumbre acerca de los eventos futuros conduce a un individuo a tomar una de las alternativas sin dudarlo. Este ámbito de la certeza no es el que más interesa, sino aquel en el que las alternativas planteadas están asociadas a incertidumbres acerca del devenir de los acontecimientos futuros, cualquiera sea la alternativa elegida.

La toma de decisiones se asume como una acción racional de un agente y, en la medida que la decisión esté orientada a la “mejor opción”, el agente ponderará el conjunto de variables relevantes tal que maximice la utilidad personal, cualquiera sea la clasificación de las variables, su ponderación en cuanto a su relevancia y la definición que el agente haga de la utilidad.

Entonces, partiendo del concepto que los agentes económicos deben tomar decisiones sobre distintas alternativas en vistas a alcanzar los objetivos que se han propuesto, se puede decir que se enfrentan a incertidumbre de naturaleza macroeconómica cuando no conocen con certeza la ocurrencia de eventos macro económicos que pueden afectar de manera no trivial su toma de decisiones⁶.

⁵ Una de las propuestas centrales del autor será lo que denomina un “nuevo cosmopolitismo” (Beck, 2009, capítulos 1 y 7).

⁶ Aquí se sigue a Grote (2009, pp. 17 y 20) quien toma el enfoque de control o predictibilidad sobre eventos futuros enunciados por Pfeffer y Salancik (1978).

John Maynard Keynes, en su *Teoría General*, formuló que hay diferencia de la teoría tradicional (por neoclásica) en la que todas las cosas estaban previstas desde el inicio, debía tenerse en cuenta que "*previous expectations are liable to disappointment and expectations concerning the future affect what we do to-day*" (citado en Kregel y Nasica, 2010, p. 273). Este aspecto, que Keynes consideraba crucial en su enfoque, ilustra y fundamenta las razones por las cuales evaluar los escenarios futuros es una tarea importante para las decisiones económicas.

Como dichos eventos tienen su expresión, total o parcial, en una o más variables macroeconómicas, estas últimas brindan información sobre aquel. Si esa información es previa a la ocurrencia del evento, entonces, de conocerse, y aceptando que el agente busca relevar y analizar toda la información relevante acerca del mismo y que reconoce que dicha variable está con él relacionada, la información afectará al grado de incertidumbre que el agente puede tener sobre la ocurrencia del evento futuro.

La incertidumbre asociada a un evento económico futuro puede clasificarse en: a) probabilidad de su ocurrencia (*state uncertainty*); b) falta de información sobre los efectos del evento y sobre las relaciones de causa-efecto subyacentes al mismo (*effect uncertainty*); y, c) la falta de información acerca de las opciones de respuesta y sus posibles consecuencias (*response uncertainty*) (Grote, 2009, p.12, en base a Milliken, 1987).

A su vez, según Grote (2009, p.15) las fuentes generadoras de incertidumbre son: a) la información incompleta; b) la inadecuada interpretación de la información disponible; y, c) la existencia de alternativas indiferenciadas (igualmente atractivas y no atractivas). El autor indica que, en general, solo la falta de información es considerada como fuente de incertidumbre, mientras que los otros dos son considerados de manera conjunta en la categoría de ambigüedad.⁷

En cuanto a las causas de la incertidumbre, el mismo autor plantea distinguir entre causas internas o personales asociadas al propio agente que debe tomar decisiones, como la capacidad cognitiva, la aversión al riesgo del individuo, entre otras, y otras de carácter situacional, o externas, derivadas de su exposición al medio. En el caso de que no es un agente individual sino que es una organización, las personales e internas se escinden entre las estrictamente personales o individuales, y las internas de la organización y que refieren a los procesos internos (y relaciones entre distintos miembros) de la organización que pueden ser causa de incertidumbre (Grote, 2009, pp. 16-19).⁸

A partir de la síntesis expuesta en Grote, se pueden formular dos cuestiones. Primero, cuánto se sabe sobre esos eventos futuros y si se puede cuantificar de alguna manera su ocurrencia.

⁷ Sin embargo, en el análisis económico, no es una cuestión menor el apropiado tratamiento e interpretación de la información disponible.

⁸ En este artículo no se aborda este último caso por estar fuera de su objeto principal de análisis.

Segundo, qué se puede hacer para conocer más sobre ellos y mejorar, si cabe el caso, la toma de decisiones.⁹

3.3 Incertidumbre y riesgo: cuestiones sobre su cálculo

Siguiendo a Kregel y Nasica (2010), tanto Knight como Keynes discernían entre riesgo e incertidumbre enfatizando la posibilidad de mensurar las probabilidades de ocurrencia de los eventos. Knight, por ejemplo, consideraba que en la economía existían “eventos únicos” sobre los cuales no existía posibilidad de contar con una distribución de probabilidad; entre ellos destacaba la toma de decisiones de los emprendedores, quienes debían reducir su evaluación a su “juicio puro” (pp. 273-274). Keynes, por su parte, enfatizó la distinción a su vez entre los eventos que son inciertos y los que son meramente probables. Serán para él eventos inciertos aquellos para los que no existe base científica alguna para formular algún tipo cálculo de probabilidad, aspecto que será de importancia en su abordaje teórico (pp. 274-275).

En palabras de esos autores, tanto para Knight como para Keynes *“it is impossible to provide exhaustive rendering of all posible future events ex ante. Thus the representation of uncertainty by means of probability encounters difficulty, not so much because of the estimation of the probability of any given event but in the representation of the set of possible future events”* (Kregel y Nasica, 2010, p. 281).

Entonces, el punto central para ambos autores, es que no se puede hablar de riesgo cuando no se puede hacer un cálculo de probabilidades para ese evento futuro, básicamente, porque no existe manera de hacerlo (p. 275). A esta forma de definir incertidumbre otros autores posteriores llamarán como incertidumbre fundamental o verdadera.

Ahora bien, las decisiones de los agentes económicos se toman en lugar y momentos específicos, esto es, están sujetas al tiempo histórico o geográfico-calendario y, por lo tanto, son situacionales. El agente, entonces, goza de una racionalidad situacional en el que las habilidades cognitivas de los mismos agentes varían de un contexto a otro (interpretándose aquí como contexto una determinada situación temporo-espacial) complejizándose el proceso de racionalización del mismo agente económico. De esta manera puede decirse que la racionalidad de los agentes debe considerarse más bien como *“a specific configuration of*

⁹ Cabe señalar que saber más sobre los eventos futuros relevantes para la toma de decisiones no conduce necesariamente a tomar mejores decisiones. En primer lugar, porque intervienen otros factores en la toma de decisiones además de información. En segundo lugar porque se debería precisar qué significa “mejorar” una toma de decisiones. Con respecto a esto último, en este artículo se considera que existe una mejora cuando se aumenta la probabilidad de que la decisión tomada nos acerque más al objetivo, sea cual fuere. Finalmente, tal como se mencionó en el título anterior de este ensayo, aunque desde una mirada distinta, Beck considera que a veces más información empeora la situación. Véase Eichengreen (2009, pp. 40-43) para otro tipo de lectura sobre el mismo tema.

capabilities and procedures, rather than as a particular selection of choise strategies and actions” (Marzetti y Scazzieri, 2010, pp. 1-2).

La racionalidad cognitiva del agente, además, no puede ser interpretada solamente a partir de las reglas cognitivas en que el procedimiento de racionalización se reduce a un criterio de racionalidad instrumental. Aquella debe ser interpretada también a partir de las capacidades cognitivas del agente mismo, las cuales varían en tiempo y espacio y son usadas de manera diversa por el agente.

Esta visión de la racionalidad supone entonces un sistema cognitivo capaz de generar estados reflexivos y auto referenciales; esto es, *“rational cognitive systems should be endowed with the ability to make sens of their own structure and behaviour” (Marzetti y Scazzieri, 2010, p. 2).* El agente económico puede reconfigurarse a sí mismo luego de un shock y, por lo tanto, no está dotado de un sistema cognitivo racional estructurado y con parámetros fijos, sino que está abierto a la auto reflexión, auto corrección y al cambio estructural. Esta racionalidad reflexiva es básicamente dinámica y prefigura la posibilidad de los agentes de reconfigurar sus habilidades cognitivas a lo largo del tiempo y ante el cambio espacial.

Consecuentemente, es difícil sostener que los agentes económicos no modifican sus reglas de razonamiento ante cambios situacionales o modificaciones en las restricciones que enfrentan, siendo habitual que alteren sus marcos cognitivos en la medida que transitan por situaciones diferentes.

Entonces, la incertidumbre no está dada sino que depende de la situación específica del agente que deriva en alternativas y resultados también específicos, y depende de cómo el agente estructura esa situación específica, no existiendo grados de incertidumbres disociados de la capacidad del agente de configurar o reconfigurar esa situación.

Las situaciones extremas quedan definidas por el caso en que un agente económico atraviesa una situación de no-libertad (porque no puede elegir entre alternativas) enfrentándose así a una situación de baja (o nula) incertidumbre. Por el contrario, la máxima incertidumbre está asociada a situaciones en las que el agente no está sujeto a restricción alguna en términos de las configuraciones de eventos posibles que puede considerar razonablemente (Marzetti y Scazzieri, 2010, p. 3).

En síntesis, el razonamiento de los agentes económicos bajo condiciones de incertidumbre se referencia a su conjunto de habilidades inferenciales y representacionales, lo cual conduce al concepto de “juicios plausibles” que presuponen la habilidad cognitiva para identificar el contexto cognitivo más ajustado para la situación y el problema que deriva en la toma de una decisión.

Según Marzetti y Scazzieri (2010: 4), los razonamientos plausibles son aquellos que puede ser defendidos no sin controversia y están asociados a una ignorancia probabilística (no se conoce la distribución de probabilidades ni se puede suponer cual es) y, en especial, a la ignorancia estructural *ex ante*, esto es, no se conoce el espacio de los eventos o ese espacio

es parcialmente conocido. En consecuencia, la racionalidad puede ser compatible con una variedad de situaciones de incertidumbre según la estructuras de espacios de eventos que afronte.

Las situaciones de ignorancia estructural difieren de las situaciones de riesgo e incertidumbre. Mientras que las situaciones de riesgo son aquellas en que se conoce la distribución de probabilidades de eventos futuros (y por lo tanto también se conocen las estructuras de espacios de eventos), en las situaciones en la que prima la incertidumbre se conocen las estructuras de espacios de eventos aunque no así la distribución de probabilidades correspondientes a esos eventos, y las de ignorancia estructural nos remiten a situaciones en las que no se tiene seguridad ni siquiera sobre el espacio de eventos futuros (p.5).

Esta tipificación¹⁰ remite a las definiciones y consideraciones de Keynes sobre incertidumbre fundamental, la evaluación de la influencia de evidencia que permita realizar una inferencia plausible, no sin controversias, pero lo más cercana a la prueba que se pueda tener, el tratamiento de eventos inesperados (sorpresas o situaciones imposibles de creer), y la dificultad para contrastar juicios originados en distribuciones de probabilidades incomparables (Marzetti y Scazzieri, 2010, p. 5).

En cierta forma, Giddens y Pierson parecen referirse a una situación como esta última cuando afirman que el “aumentar nuestro conocimiento del mundo, el impulso a producir información, crea nuevas formas de riesgo de las que tenemos escasa experiencia previa y que no pueden calcularse sobre la base de series temporales establecidas, puesto que no existen datos”. Es más, la incertidumbre fabricada “está más vinculada al avance del conocimiento que a sus limitaciones” (en Beck, 2009, p. 177).

Al mismo tiempo, estos autores critican el concepto de riesgo de Frank Knight, quien distinguía entre incertidumbre y riesgo en la medida que en la segunda se conocía la distribución de probabilidades. Para ellos quedan muchas zonas difusas que impiden distinguir claramente entre ambos conceptos. En su reemplazo, Beck (2009, p. 177) introduce el concepto de incertidumbre fabricada que definirá como una “mezcla de riesgo, más conocimiento, más desconocimiento y reflexividad, y por tanto un nuevo tipo de riesgo”.

En su obra, Beck asocia este tipo de incertidumbre, por ejemplo, a la existente en los modernos mercados financieros, con riesgos de generar graves consecuencias económicas, sujetos a un importante flujo de información.

El autor explica esta cuestión desde la perspectiva histórica de la modernidad y dice que el desconocimiento que existía en la primera modernidad era el de “todavía-no”; esto es, el que existía la posibilidad de conocerlo en un futuro, por lo tanto, en la existencia de un conocimiento potencial. En cambio, en la segunda modernidad, aumenta la importancia de

¹⁰ Marzetti y Scazzieri (2010, p. 5) siguen a Gilboa y Schmeidler (2001).

la incapacidad de conocer que, en términos prácticos como el de los mercados, lo cual implica que puede ser que nunca podamos conocer la distribución de probabilidades de un evento y, por lo tanto, nunca pueda excluirse la probabilidad de la ocurrencia de algo.

La actitud, según Beck ante esta situación de desconocimiento, no es la del nihilismo¹¹, sino la de la duda reflexiva o “desconfianza eficaz” de Wildavsky sobre los acontecimientos (p.197).

Esta posición, propia de la modernidad reflexiva, tiene al menos dos implicancias. Primero, la imposibilidad de conocer algo; segundo, la apertura al conocimiento externo, a la pluralidad de agentes y racionalidades, algo que deviene necesario al aceptarse la anterior. Para Beck, sin embargo, “ambos temas de la segunda modernidad –el reconocimiento deliberado de perspectivas y racionalidades externas, por un lado, y la elaboración y procesamiento explícitos del desconocimiento, por otro- no se han tratado realmente hasta el momento” (p.209).

Lo expuesto por sociólogos como Beck y Giddens, y que se referencia en el concepto de sociedad del riesgo global, podría entonces interpretarse a partir de los conceptos de incertidumbre fundamental e ignorancia estructural antes expuestos.

En un contexto de incertidumbre fundamental, según Keynes las elecciones racionales son guiadas por:

The degree of belief that it is rational to entertain in given conditions... Given the body of direct knowledge which constitutes our ultimate premises... Further rational beliefs, certain or probable can be derived by valid argument from our direct knowledge... What particular propositions we select as the premises of our argument naturally depends on subjective factors peculiar to ourselves; but the relations, in which other propositions stand to these, and which entitle us to probable beliefs, are objective and logical (Keynes, 1921, A Treatise on Probability, p. 4). (en Marzetti y Scazzieri, 2010, p. 8)

Entonces el razonamiento plausible bajo incertidumbre fundamental privilegia la identificación de cuáles son, en el sentido de Keynes, las “condiciones dadas”. La identificación de tales condiciones deviene crecientemente importante cuando uno va desde circunstancias conocidas a un conjunto de situaciones largamente desconocidas (Marzetti y Scazzieri, 2010, p.8).

Bajo condiciones de incertidumbre fundamental, entonces, la racionalidad tiene dos tareas fundamentales. Por una parte, los agentes cognitivos deberían estar equipados adecuadamente para clasificar la información relevante y construir una representación

¹¹ Kregel y Nasica (2010, p. 281) consideran que Robert Lucas realiza una errónea interpretación de cómo Keynes trataba incertidumbre cuando afirma que la posición de este último conduce al “nihilismo”.

efectiva del mundo. Por otra, circunscribir las opciones a ser consideradas para cada una de esas representaciones (p.9). El concepto de incertidumbre fundamental favorece la relación entre el conocimiento y la acción:

“to believe one thing in preference of another, as distinct from believing the first true or more probable and the second false of less probable, must have reference to action and must be a loose way of expressing the propriety of acting on one hypothesis rather than another” (Keynes, 1921, op.cit., p. 339, en Marzetti y Scazzieri, 2010, p. 9).

Esto nos conduce a la relación entre juicios situacionales y estándares de racionalidad. Cuando se está en situaciones de incertidumbre fundamental, los agentes tienden a realizar “juicios por asimilación” más que un proceso de inferencia, algo largamente reconocido para situaciones como esas (pp. 9-10). Aunque del mismo modo, también lo hace muy dependiente del juicio humano, y más bien, de la subjetividad, en la que el uso del lenguaje cumple un rol esencial desplazando a los números.¹²

Keynes introduce otros conceptos para poder comprender cómo toman decisiones los agentes cuando se encuentran en contextos inciertos.

Uno de esos conceptos es el de la racionalidad instrumental que es el que rige en contextos de alta incertidumbre. En esos momentos, los agentes no actúan de manera irracional, caprichosa o al azar, sino que la necesidad de tomar una decisión los lleva a usar todos los medios posibles para tomar la mejor decisión. El otro es el de la racionalidad cognitiva, que sugiere que el agente ajusta la racionalidad del medio a la información disponible.

Tal como se desprende de lo expuesto por Kregel y Nasica (2010, p. 283), Keynes considera que cuando no se conoce la distribución de probabilidades de los eventos futuros, los agentes pueden tomar decisiones racionales siguiendo pautas de comportamiento que pueden ser comprendidas. Para ello elabora el concepto de creencias racionales (*rational beliefs*), a partir de su concepción de que la teoría de la probabilidad es lógica; esto es, no está sujeta a nuestro capricho, rechazando al mismo tiempo la aplicación de la teoría de las frecuencias.

Por lo tanto, cuando el conocimiento de los agentes con respecto a una proposición no es cierta, los agentes tienen dos caminos para determinar una creencia racional sobre una proposición: a) formular una probabilidad en base a información incierta o argumentos dudosos; b) cuando si es imposible componer una creencia racional entonces los agentes deben actuar según lo que denomina “*animal spirits*”.

Ahora bien, además de que los agentes pueden tomar decisiones en caso de que el grado de creencia racional es menor a certeza, según estos autores Keynes formuló un segundo tipo

¹² Referido a esta cuestión, Marzetti y Scazzieri citan el enfoque de autores como Zadeh (Marzetti y Scazzieri, 2010, p. 10).

de incertidumbre que se opone a todo tipo de creencia racional y que, en realidad, incluye dos subtipos diferentes de incertidumbres.

El primero, cuando no es posible comparar las probabilidades asociadas a las segundas proposiciones. En este caso es imposible realizar una medición ordinal de la probabilidad, rechazándose el principio de la indiferencia o razón insuficiente, constituyendo de esta manera a la no-calculabilidad y a la no-comparabilidad en equivalentes de la expresión incertidumbre.

Cuando no hay comparabilidad, entonces, no se puede formular creencias racionales. Keynes introduce aquí lo que denomina “el peso de los argumentos”. En este caso, es posible cierta comparabilidad cuantitativa

Between the absolute amounts of relevant knowledge and of relevant ignorance respectively... As the relevant evidence at our disposal increases, the magnitude of the probability of the argument may either decrease or increase, according as the new knowledge strengthens the unfavourable or the unfavourable evidence; but something seems to have increased in either case- we have a more substantial base upon which to rest our conclusion. I express this by saying that an accession of new evidence increases the weight of the argument (Keynes, 1921, op.cit., p. 77, en Kregel y Nasica, 2010, p. 286).

En un contexto en que no se puede formular creencias racionales, deviene central el rol de la confianza instrumentalizada a través del concepto del peso de los argumentos. La subjetividad, en este caso, reside en el peso que cada agente asigna a la nueva información y, para estos autores, es solo en este caso en que entran a jugar lo que Keynes denominó “animal spirits” y que representan, en palabras de este autor el “spontaneous urge to action rather than inaction”, lo cual no refiere a cierta irracionalidad sino más bien algo semejante a “rational spirits” (Kregel y Nasica, 2010, pp. 286-7).

Otro caso que despierta especial interés en Keynes es el de la incertidumbre en la toma de

decisiones que implican horizontes de largo plazo¹³. Siguiendo lo expuesto por Keynes en su *Tratado sobre Probabilidad* y en su *Teoría General*, Kregel y Nasica indican que este autor considera que rara vez es posible en estos casos obtener medidas cardinales del grado de probabilidad; en otros términos, que no se puede inferir el largo plazo de factores actuales. Por lo tanto, se deben formular fuera del contexto formal habitual, y tener en cuenta el sentido común como reflejo de los mercados y de la psicología aplicada a los negocios más que algún cálculo de probabilidad.

En consecuencia, y para tomar este tipo de decisiones, se debe tener en cuenta la experiencia que se tiene y realizar extrapolaciones basados en ella, el juicio que el resto de los agentes (quizás mejor informados) tienen sobre los eventos futuros (*“conventional judgement”*) y, finalmente, el estado de opinión del mercado sobre tales eventos, incluyendo todo tipo de consideraciones, tales como los nervios, la histeria y hasta el cambio de clima (Kregel y Nasica, 2010, p. 288).

Estas últimas consideraciones les permitirían a Keynes dar una razón de los cambios súbitos en los agentes económicos y de su opinión sobre los fenómenos económicos que, en ocasiones, se transforman en olas violentas de euforia y pánico, permitiéndole también explicar por qué las expectativas sobre largo plazo son volátiles pero no violentamente inestables.

A partir de lo expuesto se debe subrayar que Keynes en ningún momento piensa que los agentes toman decisiones puramente azarosas o irracionales, aunque su concepto de racionalidad sea distinto al expuesto por otros autores y enfoques. También se puede señalar otro aspecto importante para este ensayo, que es la importancia que tiene todo tipo de información que facilite al agente la toma de decisiones en contextos de incertidumbre y, fundamentalmente, en aquellos en que los cálculos de probabilidades no son posibles o claramente limitados, como podrían ser los escenarios de la sociedad del siglo XXI.

3.3 Incertidumbre y riesgo macroeconómico en la sociedad del riesgo global

A partir de lo expuesto conviene interrogarse en este estadio si los riesgos macroeconómicos actuales pueden ser mensurables, para lo cual se requiere confirmar si se conocen todos los eventos posibles, si se pueden asignar probabilidades a todos esos eventos, y si tales probabilidades son comparables.

¹³ A partir del enfoque situacional de análisis de toma de decisiones por agentes racionales, Davidson expone su concepto de “decisiones cruciales”. Estas son aquellas que refieren a situaciones irreversibles, esto es, que destruyen las funciones de distribución existentes. Esta situación no existe en la literatura neoclásica, para cuyos autores toda la información está disponible y, por lo tanto, no tiene sentido hablar de irreversibilidad en el marco de la racionalidad perfecta de los agentes ya que todas fueron decisiones óptimas. Además, en la visión de Keynes, se conoce realmente muy poco sobre el futuro y, por lo tanto, la racionalización de este último enfoque no se adecua a los fenómenos económicos del mundo real (Kregel y Nasica, 2010, pp. 276-278).

Si se acepta las lecturas de Beck, Giddens, Stiglitz y otros, esto no es factible, no solo por la presencia de eventos extremos, muy poco probables pero de consecuencias desastrosas, sino que afirman que realmente no se cuenta con un mapa completo de los eventos futuros. Por lo tanto, su postura se acercaría al concepto de incertidumbre fundamental o, más bien, al de ignorancia estructural. En estos casos, y en un sentido estricto del término, el concepto de riesgo no es aplicable.

Si, por el contrario, el escenario actual se acerca a las posturas de Castel o Augé, por ejemplo, existirían un conjunto de situaciones o eventos no despreciables para los cuales es posible contar con el cálculo de probabilidades y, por lo tanto, se puede hablar del riesgo de gestión del riesgo aunque existan otras en que rija la incertidumbre fundamental.

De lo hasta aquí expuesto puede concluirse lo siguiente. Primero, todas las realidades no son regidas por la imposibilidad del cálculo del riesgo y, por lo tanto, debería aceptarse que la imposibilidad del cálculo es situacional. Esto es, caso por caso, no generalizable.

Segundo, y parafraseando a Augé, las situaciones de agregación indiscriminada de “miedos” conduce necesariamente a la incapacidad no solo instrumental del cálculo de riesgo, sino teórica de mensurarlos, ya sea porque son ficcionales (Augé) o porque sobrepasan las reglas de calculabilidad con las que contamos (Beck, Giddens, y otros).

En el siguiente título se supondrá que en el plano macroeconómico, esto es, de las economías nacionales y de la economía mundial, se pueden encontrar tanto situaciones de riesgo como de incertidumbre fundamental en el que se deba recurrir al razonamiento plausible más que al cálculo de probabilidades, y que los casos de ignorancia estructural tienden a ser más bien excepcionales, sobre todo a nivel nacional y a corto plazo¹⁴. Siguiendo a Augé, y no alejado de la manera en que Keynes se ubicaba con respecto a estas situaciones prácticas, se toma el camino de profundizar en el conocimiento de los fenómenos con el fin de proveer instrumentos útiles para la toma de decisiones bajo incertidumbre.

4. El riesgo macroeconómico en la sociedad del riesgo global

4.1. Importancia del riesgo macroeconómico. El caso de los países no desarrollados

“La gente siempre ha tenido que enfrentar peligros. Pero los peligros actuales son imprevisibles, con grandes variaciones estadísticas y alguna probabilidad de resultados extremadamente negativos. Además, muchos de estos riesgo son de alcance mundial” (Stiglitz y Kaldor, 2013, p. 14).

¹⁴ Esto no implica rechazar la idea de que cuando ocurre un evento absolutamente inesperado tenga consecuencias extremadamente graves.

En la misma línea interpretativa de Beck, los autores señalan que estos peligros acechan más a los más pobres, a los más desprotegidos de los países menos desarrollados, y han sido construidos por el hombre. Asimismo, muchos de ellos no respetan las fronteras nacionales y, globalización mediante, han aumentado su escala y velocidad de contagio, que, en el marco de capacidades de restringidas de los estados nacionales derivadas de los procesos de liberalización, afectan más que en el pasado el bienestar de las personas (Stiglitz y Kaldor, 2013, pp. 15 y 27).

También resaltan una característica de estos fenómenos que se vincula a la dimensión económica y financiera que se pudo observar en la distribución de los efectos de la crisis sub prime iniciada en 2007. Según los autores, “Estados Unidos no asumió ninguno de los costos de limpiar las consecuencias de los activos tóxicos que arrojó por el mundo. Sus banqueros obtuvieron ganancias, los de otros lugares sufrieron las pérdidas” (p. 23). Para ellos, la explicación debe buscarse en la falta de una adecuada legislación global, el comportamiento especulativo de grupos de agentes económicos en diversas partes del mundo y el rol de los grupos de interés en los mismos Estados Unidos y principales plazas financieras determinó la posibilidad de esa expansión del daño.

Sobre este mismo aspecto, para algunos autores, incluyendo a Beck, lo que está en juego no es tanto la reducción del riesgo sino la distribución del riesgo, llamando este último la atención sobre otro aspecto: en la medida que un riesgo es identificado, cuando se lo intenta controlar, al desaparecer un riesgo aparece otro de una naturaleza distinta, no necesariamente menos peligroso, y que se origina en la solución de un riesgo previo (véase Beck, capítulo 4).

En ese sentido, y posiblemente no tan lejano de la posición del cosmopolitismo de Beck, Ocampo (2013, p. 408) remarca un aspecto importante al señalar que “en el centro de la decepción con la actual globalización está la insuficiencia de gobernanza”, siendo un elemento crucial el debilitamiento de los estados nación no sustituida por instituciones suficientemente amplias y capaces para hacer frente a los desafíos que aquella imponía,

dejándole, a su vez, la responsabilidad del desarrollo de las sociedades, la protección social, la sustentabilidad ambiental y la estabilidad macroeconómica y financiera.¹⁵

Ocampo, retomando un trabajo de Ocampo y Martin (2003) considera que existe un conjunto de asimetrías entre el desarrollo de ciertos fenómenos y las capacidades existentes para su gestión. Las dos primeras refieren a características estructurales de la economía mundial y la tercera tiene, además, una dimensión política internacional.

Para este trabajo es relevante la primera asimetría de naturaleza económica¹⁶, que se refiere a “la mayor vulnerabilidad macroeconómica de los países en vías de desarrollo ante las conmociones externas” (p. 422), las cuales han aumentado como consecuencia de la mayor integración de esas economías a la economía mundial. Crisis y perturbaciones financieras recientes han tenido un rol predominante –y por encima de las crisis transmitidas por canales comerciales-, algo no visto desde los años veinte y treinta, posición que coincide en este sentido con lo señalado por otros autores, como Eichengreen (2009, pp. 13 y ss.) y Reinhart y Rogoff (2010, pp. 3 y ss.).

Esta vulnerabilidad macroeconómica se asocia para Ocampo a la segmentación internacional de los mercados de capitales, la importancia de las divisas de los países industriales que gobiernan estos mercados y el carácter procíclico de los movimientos de capitales hacia los países en desarrollo. Estos factores ponen en jaque la capacidad de la política macroeconómica que debería jugar el rol contracíclico pero que es superada por la dominancia de los flujos de capital en el comportamiento de las principales variables macroeconómicas.

A partir de las crisis asiática, brasileña, rusa y argentina ocurridas entre 1997 y 2002, los países en vías de desarrollo usaron como seguro la acumulación de reservas internacionales en los bancos centrales, la flexibilidad cambiaria y el equilibrio (o superávit) fiscal para hacer frente a esta asimetría. Este mecanismo, hasta cierto punto, les implicó también una reducción de sus posibilidades de desarrollo frente a países más avanzados, los cuales no tenían por qué auto asegurarse de crisis financieras como las vividas, hasta el momento en que ocurrió la última, en 2007, en el mismo epicentro del desarrollo económico y financiero.

¹⁵ Desde otra perspectiva, pero en el mismo sentido de los cambios que se están sucediendo desde hace unos años a esta parte, en su trabajo *“Después de la crisis”*, el sociólogo francés Alain Touraine sostiene la noción de los cambios sociales, entre ellos, el cambio de actores, a los que ha conducido la crisis, y postula la formación de una “situación postsocial” para describir a aquella sobreviniente luego de la sociedad industrial y de bienestar (Touraine, 2013). La distribución temporal del último siglo y medio que realiza se acerca a la primera y segunda modernidad de Beck (2010), o también a la periodización que realiza Augé (2013) entre el período de la economía de bienestar nacido en luego de la Segunda Guerra Mundial y el período posterior a mediados de los setenta.

¹⁶ Las otras dos asimetrías son la concentración del avance tecnológico en los países desarrollados, y la asimetría entre la gran movilidad del factor capital y las restricciones a la movilidad internacional del factor trabajo (inmigración).

De esta manera, Ocampo concluye que se ha tornado crítico el desarrollo de políticas y estrategias internacionalmente consensuadas asociadas a un proceso de mayor gobernanza social, y entre las áreas que señala está la de “políticas macroeconómicas que reducen la vulnerabilidad externa y facilitan la inversión productiva”, tomando en cuenta su importancia para la sostenibilidad del desarrollo, en particular, de los países periféricos (p. 427).

4.2 El riesgo y la vulnerabilidad macroeconómica

La importancia de la gestión macroeconómica en el contexto internacional actual señalada en el título anterior deriva, en primer término, en la necesidad de definir el riesgo y la vulnerabilidad macroeconómica y, en segundo término, en analizar las metodologías para su cálculo. En esta ocasión se aborda la cuestión de su definición y maneras en que la cuestión ha sido tratada en la literatura, dejando para un trabajo posterior los aspectos metodológicos de su medición.

El riesgo macroeconómico hace referencia al impacto que ciertos eventos pueden tener sobre el crecimiento económico o bien sobre su volatilidad, entendiendo que esta última afecta negativamente al crecimiento de largo plazo de un país (Seth y Ragab, 2012). Por lo tanto, se puede partir de la siguiente definición:

El objetivo de la política económica es maximizar el bienestar económico estático y dinámico. Por su parte, la política macroeconómica tiene entre sus objetivos la de maximizar la tasa de crecimiento económico y minimizar su volatilidad. En consecuencia... se define como riesgo económico la posibilidad de que la autoridad económica no logre conseguir alguno de estos dos últimos objetivos, lo cual conduce a un nivel de bienestar actual y futuro menor al posible (Massot, 2008, pp. 15-16)

En este marco es relevante detectar cuáles son esos factores que afectan el sendero de crecimiento de un país y cómo se articulan.

Según Seth y Ragab (2012), los elementos que se analizan al tratarse el tema del riesgo macroeconómico son los siguientes:

- a. Tipo de shock o crisis generador, incluyendo su naturaleza, recurrencia y magnitud
- b. Número y tipo de canales de transmisión y características estructurales que exponen una economía a la crisis
- c. La resiliencia de una economía para enfrentar una crisis
- d. La medición de la vulnerabilidad macroeconómica

Con respecto al primer aspecto, todos los enfoques sobre riesgo hacen alguna referencia, generalmente breve o marginal, a los shocks. Sobre éstos debe conocerse su naturaleza

(económica, financiera, real, natural, etc.), su alcance (específicos o sistémicos), su frecuencia (de una vez o recurrentes), y si son de carácter exógeno o endógeno al sistema.¹⁷

La literatura es más amplia al tratar sobre los factores (b) y (c), ya que estos temas se vinculan a las diversas maneras en que el concepto de riesgo macroeconómico ha sido definido, desde las más tradicionales y acotadas, como las financieras, a las más amplias y multidimensionales.

Las más acotadas que son, a su vez, las más habituales, se vinculan a la medición de la probabilidad de *default* o riesgo soberano, de un crack financiero, de un desequilibrio fundamental de balance de pagos o de una hiperinflación (Reinhart y Rogoff, 2009; BIS, 2011; Thomasz, 2012).

Estos fenómenos, presentados de manera individual, suelen estar sin embargo estrechamente interconectados, algo que se destaca tanto en países de mediano desarrollo y con *ratios* elevados de deuda externa como también en algunos países desarrollados (Reinhart y Rogoff, 2009; Massot, 2012).

En el primer caso citado –default soberano– generalmente se acepta que, más allá del perjuicio generado a los agentes económicos directamente involucrados, como son los acreedores, la situación termina afectando a la economía del país que cae en cesación de pagos.

También, y desde una similar perspectiva, tanto la literatura teórica como la empírica puede dar cuenta de los costos sociales y políticos asociados a crisis o cracks financieros (Kindleberger 2005; Galbraith, 2005; Rodrik 2011), las crisis de balance de pagos originadas en desalineamientos cambiarios insostenibles (Lessard y Williamson, 1990; Hinkle y Montiel, 1999; Driver y Westaway, 2004; Williamson, 2008), y los procesos de alta e hiperinflación (Cagan, 1956; Sargent, 1983). Mientras que en algunos casos las consecuencias e interrelaciones con variables sociales y políticas pueden ser más evidentes, en todos están presentes aunque no siempre son motivo de un detenido análisis (Polanyi, 2011; Eichengreen, 2000; Rodrik, 2011; Todorov, 2012).

Por lo dicho, entonces, los cuatro casos aquí identificados como fenómenos asociados a riesgo macroeconómico tienen repercusiones sociales y políticas que superan el mero fenómeno macroeconómico y financiero.

Asimismo puede pensarse que tales eventos de crisis se dan en ciertos entornos sociales y políticos, lo cuales en definitiva afectan la probabilidad de ocurrencia de crisis macroeconómicas (Polanyi, 2011; Eichengreen, 2000; González Calleja, 2002; Rodrik, 2011;

¹⁷ En lo que refiere a este último aspecto, aun cuando la mayor parte de la literatura toma los shocks como exógenos, Cerra y Saxena muestran la importancia de la formulación de las expectativas de los agentes sobre el crecimiento en la generación de shocks que finalmente lo afectarán (Cerra y Saxena, 2008, en Seth y Ragab, 2012).

Mangrabeira Unger, 2011). De esta manera, según el valor que tomen ciertas variables sociales y políticas se puede pensar en mayores o menores probabilidades de un escenario de crisis macroeconómica como los tres descriptos. Esto es, existe una mayor probabilidad de cierto tipo de crisis macroeconómica (por ejemplo, una hiperinflación) cuando el contexto social y político reúne ciertas características.

De esta manera, así como los eventos de crisis macroeconómica afectan no sólo variables macroeconómicas y financieras, sino también variables sociales y políticas, los entornos sociales y políticos condicionan a los mecanismos por los que las variables macroeconómicas y financieras interactúan, tanto durante la gestación de una crisis macroeconómica como en su desarrollo y culminación.

Por ello, para trabajar la crisis macroeconómica desde una perspectiva multidimensional que permita una percepción y evaluación más comprehensiva del riesgo, se parte del supuesto de que la probabilidad de la ocurrencia de una crisis macroeconómica determinada puede estar sobre o subestimada en caso que en el modelo no integre otras dimensiones, como la social, que necesariamente interactúan con la macroeconómica y la financiera. Asimismo, la identificación de las relaciones entre las distintas dimensiones permite indagar acerca de las probabilidades de que cierto país pueda neutralizar, demorar, amortiguar o amplificar shocks según sean las condiciones del contexto económico, social y político más allá de las variables macroeconómicas y financieras que los modelos de análisis de riesgo ya incorporan.

En este sentido, y partiendo de que las crisis globales serán más frecuentes y recurrentes que en el pasado, diversas líneas de investigación han intentado articular los aspectos estrictamente asociados a los desequilibrios macroeconómicos y su conexión financiera, con otros asociados a dimensiones estructurales de la economía, a variables como desastres naturales, y a las dimensiones sociales, como la pobreza o la distribución del ingreso.

Asimismo, parte de la literatura tiende a dividir el riesgo macroeconómico en dos dimensiones contrapuestas: la vulnerabilidad macroeconómica y la capacidad de resiliencia de las economías (Seth y Ragab, 2012).

Siguiendo la tipología de Brigulio et al. (2009), y en el marco de sus estudios sobre vulnerabilidad macroeconómica y pobreza, Seth y Ragab consideran que la vulnerabilidad macroeconómica de un país está dada por las condiciones estructurales que exponen a una economía nacional a los shocks. Estas condiciones estructurales incluyen la apertura económica, la concentración de las exportaciones y la dependencia de importaciones estratégicas. El enfoque se sustenta en que según sea la estructura económica de un país y su relación con el resto del mundo, es la exposición de ese país a las fluctuaciones de la economía mundial.

En esa tipología, sin embargo, se hace énfasis en la dimensión comercial, cuando en la actualidad la exposición a los flujos financieros, tanto de largo como de corto plazo, es crucial para la vulnerabilidad macroeconómica de los países. Por lo tanto, y de acuerdo a esos autores y a Ocampo (2013), entre otros, estas variables deben entrar a jugar un rol en la

conceptualización de la vulnerabilidad macroeconómica actual que, en muchos casos, supera a las variables de origen real.

Por su parte, la resiliencia de la economía se refiere a la capacidad de un país para soportar y recuperarse de shocks externos. La resiliencia incluye varios aspectos.

Primero, una macroeconomía estable (baja inflación, bajo desempleo, posición fiscal saludable, etc.), lo cual refiere a las dimensiones habitualmente citadas en la literatura que centra la crisis y los riesgos macroeconómicos en los equilibrios macroeconómicos y la fragilidad financiera de los países. Segundo, la eficiencia microeconómica de los mercados, esto es, la organización de los mercados del país es tal que, ante un shock, pueden volver rápidamente al equilibrio; la buena gobernanza, que en este ámbito se traduce en la vigencia de la ley, de los derechos de propiedad y de todas aquellas instituciones que evitan una crisis y el caos social. Finalmente, el desarrollo social, ya que una sociedad más inclusiva y equilibrada tiende a tener mayor capacidad de sobrellevar y de dar respuesta a un shock negativo de origen externo, otorgándole un lugar no despreciable a la cohesión social como un elemento clave para evaluar el riesgo. En esta última dimensión, son relevantes variables tales como la pobreza y la desigualdad de ingresos.

Consecuentemente, aún en la tipología de Brigulio et al. (2009) el concepto de vulnerabilidad macroeconómica no está disociado del más tradicional, al incluir como primer aspecto a tomar en cuenta los desequilibrios macroeconómicos y su vínculo con el sistema financiero.

Además, algunos trabajos, como IMF (1998), al tratar el concepto de vulnerabilidad macroeconómica la han definido a partir de los desequilibrios macroeconómicos¹⁸, la fragilidad de sus sistemas financieros, y los mecanismos de transmisión entre estos que conducen a las crisis económicas y financieras, tales como crisis de balance de pagos, cambiarias y crisis financiera, entre otras.

En resumidas cuentas, todos los enfoques que tratan sobre vulnerabilidad macroeconómica vuelven sobre el concepto más tradicional de riesgo de crisis, tal como se expusiera al inicio de este título, aunque lo traten de diversa manera. Esto es, mientras en una parte de la literatura los desequilibrios macroeconómicos, condiciones del sistema financiero y los mecanismos de transmisión entre la macroeconomía y las finanzas son analizados como factores de vulnerabilidad económica, en otra su análisis conduce a identificarlos como los factores de resiliencia, siendo los de vulnerabilidad las variables estructurales de la economía en su relación con el entorno.

De Seth y Ragab (2012) puede concluirse que, cualquiera sea la ubicación en el mapa conceptual, la literatura económica sobre riesgos macroeconómicos ubica en un lugar

¹⁸ Puede notarse que en la literatura sigue siendo una referencia analítica central para identificar situaciones de riesgo la noción de equilibrio. Esta cuestión, de importancia no trivial, no será abordada en este trabajo.

destacado los desequilibrios macroeconómicos y la fragilidad financiera, así como sus mecanismos de transmisión entre ambos y las políticas a ellos vinculadas.

Existen diferencias, sin embargo, sobre el rol que juegan en la determinación del riesgo las variables estructurales de las economías, como son la apertura económica, el grado de primarización económica, la lejanía de los principales mercados, el tamaño de población, etc., y otras variables no económicas, como la ocurrencia de desastres naturales y la cohesión social.

Tal como se expuso, la observancia de variables que no son estrictamente macroeconómicas y financieras permiten una lectura mucho más comprensiva de los fenómenos de crisis de los países y de los riesgos macroeconómicos, al brindar información clave sobre la vulnerabilidad de un país a shocks externos o la resiliencia de esa economía a los shocks, facilitando el análisis y posiblemente también la gestión del riesgo.

Ahora bien, si se deja aparte una variable tan puntual como los desastres naturales, puede concluirse que, básicamente, la diferencia radica en si se toman en cuenta o no las variables estructurales.

Aun así, la diferenciación puede llegar a ser solo aparente, por el siguiente motivo. Si al momento de analizar el riesgo macroeconómico de un conjunto de países, estos son agrupados a partir de un conjunto de variables estructurales compartidas, como sería el caso de grupos de países sudamericanos, o de países del istmo centroamericano y Antillas, el análisis de riesgo se reduce a comprender cómo las variables macroeconómicas, financieras y sociales se comportan para ese particular grupo de países que comparten ciertas características estructurales (geográficas, sociales, económicas)¹⁹. En otros términos, los indicadores de riesgo se interpretan para ese específico tipo de países (con cierto tipo de características estructurales) y no para otros, tomándose como variables de control las variables estructurales.

De esta manera, las diferencias que ofrecen las distintas corrientes de literatura puede reducirse notablemente, y lo que para uno es vulnerabilidad para otro es resiliencia, pero obedece al análisis de un conjunto de variables comunes: desequilibrios macroeconómicos, fragilidad financiera, y cohesión social.

A manera de síntesis, los criterios sobre la tipología de riesgo macroeconómico serían:

a. Si no se puede *ex ante* identificar un conjunto de variables estructurales que permita agrupar los países y analizarlos a partir de cómo estas estructuras determinan los efectos de los shocks exógenos, entonces el criterio es:

Riesgo macroeconómico = vulnerabilidad macroeconómica – resiliencia del país, donde vulnerabilidad macroeconómica está conformada por el conjunto de variables estructurales

¹⁹ En cierto tipo de literatura tiende a referirse a éstos como a “clubs” o también como “clusters”.

determinantes de la vulnerabilidad, y resiliencia es el conjunto de variables que expresan la capacidad para sobrellevar y sobreponerse al shock (ausencia o distancia de los desequilibrios macroeconómicos y de la fragilidad financiera, y grado de cohesión social).

b. Si se puede *ex ante* agrupar los países a partir de ciertas variables estructurales que los definen de determinada manera y que por lo tanto se pueden conocer y mensurar su vulnerabilidad a los shocks, el riesgo macroeconómico queda reducido a la resiliencia.

Habiendo definido previamente el riesgo macroeconómico como la reducción en la tasa de crecimiento por debajo de la tasa de crecimiento de largo plazo o el aumento de la volatilidad de la misma, podrá advertirse entonces que las cuestiones de riesgo, vulnerabilidad y resiliencia se reducen a una cuestión de organización de conceptos.

Por lo tanto, y resumiendo lo expuesto, la problemática planteada por la literatura en materia de riesgo macroeconómico se reduce en los hechos de cuatro a tres cuestiones:

- a) la naturaleza y características de los shocks
- b) los factores que lo determinan (vulnerabilidad y resiliencia)
- c) la medición del riesgo

La primera cuestión se refiere al evento (o eventos) que desencadena la percepción del riesgo. Aun cuando puede ser endógenamente generado, en su mayoría se refiere a fenómenos exógenos de cualquier naturaleza.

La segunda es el constructo del riesgo por parte del analista. Esto es, qué variables determinan la vulnerabilidad de una economía y qué factores reducen la posibilidad de que el riesgo se concrete, reducen el impacto del shock en la economía y facilitan su recuperación (factores de resiliencia).

Finalmente, la cuestión de su medición mediante, por ejemplo, algún sistema de indicadores que capten el fenómeno.

5. Reflexiones finales

En muchas partes del mundo se percibe que se enfrentan más y nuevos riesgos, y también que tales riesgos son más peligrosos. En este marco, la fragilidad macroeconómica y financiera a los shocks ha logrado una renovada vigencia, tanto como consecuencia de esa percepción de riesgo antes señalada, como por los eventos de crisis financiera sucedidos a partir de la segunda parte de los noventa.

Los enfoques cuantitativos aplicados al cálculo de riesgos útiles en otras épocas para diseñar y aplicar metodologías de gestión, no resultan totalmente apropiados para enfrentar las situaciones extremas como las vividas, por ejemplo, con la crisis financiera de 2009, así como tampoco en crisis previas, como la crisis asiática de 1997 o la de la Argentina en 2001.

De ello se desprende la necesidad de un desarrollo conceptual y metodológico para captar esta nueva ola de fenómenos de incertidumbre económica y financiera, y así contar con mejores instrumentos de medición y prospectiva para la gestión de riesgo y de la incertidumbre.

A partir del concepto de “sociedad de riesgo global” elaborado por Ulrich Beck, en este trabajo se procuró contrastar algunos enfoques teóricos sobre esos riesgos descritos por el autor, y se los discutió también desde la diferenciación que algunos teóricos realizan entre riesgo e incertidumbre. A partir de ese marco teórico también se abordó la cuestión del riesgo macroeconómico, cuyos enfoques analíticos se mantienen simples tanto en términos conceptuales como de cálculo. Esto último acontece a pesar de dos cuestiones importantes. Primero, que se hace con plena advertencia de las características del nuevo contexto, es más, se desarrollan como consecuencia de ellas. Segundo, se mantienen simples a pesar de la incorporación de cambios metodológicos con una apertura a la multidimensionalidad, lo cual ya es un aporte con respecto a los análisis de décadas previas mucho más centrados en los aspectos financieros.

Dicha simplicidad metodológica que podría ser considerada un desfase frente a la seriedad de los riesgos enfrentados y a los costos de las crisis macroeconómicas y financieras, no tiene por qué ser evaluada *a priori* negativamente. En primer lugar, podría pensarse que si se toma en cuenta la complejidad de la materia, los enfoques metodológicos parsimoniosos tenderían a imponerse en el largo plazo sobre otros, por ser más eficientes para la toma de decisiones, razón última de estas investigaciones. En segundo lugar, esta forma de tratamiento de cuestiones complejas no es ajena al método científico y, lógicamente, tampoco a cómo avanzaron las teorías económicas y de gestión tanto en el conocimiento de los fenómenos como en los instrumentos orientados a la *praxis* económica y a la gestión. De esta manera, si bien quedan planteados interrogantes acerca del abordaje que se hace de la cuestión, tampoco resuenan especialmente arrolladoras las advertencias que se centran en la simplicidad analítica y metodológica.

Referencias bibliográficas

Augé M. (2014). *Los nuevos miedos*, Buenos Aires, Paidós.

Beck U. (2009). *La sociedad del riesgo global*, Buenos Aires, Siglo XXI.

BIS (2011). “The transmission channels between the financial and real sectors: a critical survey of the literature”, WP 18, Basel Committee on Banking Supervision, February.

BIS (2011). “Messages from the academic literature on risk measurement for the trading book”, WP 19, Basel Committee on Banking Supervision, January.

- Cagan P. (1956). "The Monetary Dynamics of Hyperinflation", en M. Friedman (ed.) *Studies in the Quantity Theory of Money*, University of Chicago Press.
- Casparri M.O y V. Caride (2008). "El impacto de la crisis financiera internacional en la economía argentina bajo un enfoque de riesgos extremos", en María Teresa Casparri (Comp.) *Aspectos Financieros de la Crisis Argentina 2001*, Buenos Aires, OmicronSystem.
- Castel R. (2012). *El ascenso de las incertidumbres*, México, FCE.
- Driver R. y P. Westaway (2004). "Concepts of Equilibrium Exchange Rates", WP 248, Bank of England.
- Eichengreen B. (2000). *La globalización del capital*; Barcelona, Antoni Bosch.
- Eichengreen B. (2009). *Qué hacer con las crisis financieras*, México, FCE.
- Galbraith J.K. (2005). *El Crac del 29*, Ariel, Barcelona.
- González Calleja E. (2002). *La violencia en la política*, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Grote G. (2009). *Management of Uncertainty. Theory and Application in the Design of Systems and Organizations*, London, Springer.
- Hinkle, L. y P. Montiel (1999). *Exchange Rate Misalignment*; World Bank, NY, Oxford University Press.
- IMF (2011). *Global Financial Stability Report. Durable Financial Stability. Getting There from Here*; April, Washington.
- IMF (1998). "Financial Crisis: Characteristics and Indicators of Vulnerability", en IMF *World Economic Outlook. Financial Crisis: Causes and Indicators*, Washington.
- Kindleberger C y R. Aliber (2005). *Manias, Panics, and Crashes*, fifth edition, NJ, Wiley Investment Classics.
- Kose A. M., E. S. Prasad y M. E. Terrones (2003). "Financial Integration and Macroeconomic Volatility", IMF Working Paper WP/03/50, Washington.
- Kregel J. y E. Nasica (2010). "Uncertainty and Rationality: Keynes and Modern Economics", en Marzetti y Scazzieri (comp.).
- Latour B. (2008). *Reensamblar lo social*, Buenos Aires, Manantial.
- Lessard D.R. y J. Williamson (1990). *Fuga de Capitales y Deuda del tercer mundo*, México, Editorial Trillas.

- Mangrabeira Unger R. (2011). *La reinención del libre comercio*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Marzetti Dall'aste Brandolini S. y R. Scazzieri (Redactor) (2010). *Fundamental Uncertainty: Rationality and Plausible Reasoning*, Palgrave Macmillan
- Massot J.M. (2012). "Regulaciones macroprudenciales y futuras crisis bancarias: una lectura retrospectiva", en *Revista de Investigación en Modelos Financieros*, Años1, Vol. 2, Buenos Aires, IADCOM, CMA, FCE, UBA.
- Massot J. M. (2008). "Administración del riesgo económico y el boom de las commodities", en Casparri (comp.)
- Ocampo. J. A. (2013). "Repensar la economía global y la gobernanza social", en Stiglitz y Kaldor (eds.)
- Polanyi K. (2011) *La Gran Transformación*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Reinhart C. y K. Rogoff (2009). *This Time is Different*, Princeton University Press.
- Rodrik D. (2011). *Una economía, muchas recetas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Sargent, T. J. (1983). "The Ends of Four Big Inflations" en Hall R. (ed.) *Inflation: Causes and Effects*, University of Chicago Press, for the NBER.
- Seth A. y A. Ragab (2012). "Macroeconomic vulnerability in developing countries: Approaches and issues", Working Paper n° 94, Mayo, Poverty Group, Bureau for Development Policy, UNDP.
- Stiglitz J. y M. Kaldor (2013). *La búsqueda de la seguridad*, Paidós, Buenos Aires.
- Touraine A. (2013). *Después de la crisis*, México, FCE.
- Thomasz E.O. (2012). *La Gestión del Riesgo en Sistemas Complejos. El caso del mercado bursátil y la macroeconomía latinoamericana durante la crisis internacional 2007-2009*, Tesis doctoral inédita, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Todorov T. (2012). *Los enemigos íntimos de la democracia*, Buenos Aires, Galaxia Gutenberg.
- Williamson J. (2008). "Exchange Rate Economics", WP 08-3, Peterson Institute, Washington.