

# ALBERT O. HIRSCHMAN SOBRE AMÉRICA LATINA: TEORÍA Y POLÍTICA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

*Claudia Sunna*

Albert Hirschman es recordado y mencionado en la literatura como el autor de la teoría del crecimiento desequilibrado. Esto es una injusta síntesis del amplio campo de temas a los que dedicó su análisis y reflexión.

Hirschman nació en Berlín en 1915. Emigró a Francia en 1933, estudió economía en París y luego, entre 1935 y 1936, en Londres. Se enroló en el ejército republicano en España. Estudió economía también en Italia y luego regresó a Francia, donde permaneció unos años hasta que finalmente, en 1941, abandonó Europa y se radicó en Estados Unidos. En 1946, Alexander Gerschenkron lo convocó para integrar la Junta de Gobernadores del Sistema de Reserva Federal, con sede en Washington D.C., y trabajó en los problemas de la reconstrucción que enfrentaban los países de Europa Occidental. Entre 1952 y 1956, permaneció en Colombia como consejero financiero del Banco Internacional para la Reconstrucción y Desarrollo y luego como consultor privado independiente. Fue nombrado, más tarde, profesor de economía en las universidades de Yale, Columbia, Harvard y Princeton<sup>2</sup>.

En este artículo construiremos la intrahistoria de la voluminosa literatura de Hirschman sobre desarrollo y, en especial, sus estudios sobre el desarrollo económico en América Latina. El interés de Hirschman en este asunto fue duradero, ya que se extendió desde los años '50 hasta los '80, y tuvo dos enfoques principales: por un lado, la estrecha relación entre la teoría económica y la política económica en el marco del análisis del desarrollo de América Latina, por el otro, el estudio de las políticas que surgen de los procesos de desarrollo.

Al margen de estos dos grandes temas se hará énfasis en su capacidad para proponer una amplia gama de herramientas analíticas para entender los problemas que América Latina ha enfrentado en su desarrollo como, por ejemplo, el crecimiento desequilibrado, los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, la economía política y el posibilismo, la “fracasomanía” y, finalmente, la relación discontinua entre progreso económico y político.

Los dos temas mencionados con anterioridad nos permitirán ordenar la vasta bibliografía de Hirschman acerca de América Latina. Del primer tema se desprende la semejanza entre Hirschman y la mayoría de los economistas desarrollistas “pioneros”<sup>3</sup> en lo que respecta a la cuestión del desarrollo. Tanto Hirschman como sus colegas no hacen distinciones entre el momento de la investigación teórica y la etapa de política económica en el transcurso de sus análisis de la economía de América Latina. Como veremos, muy a menudo se renuncia a la reflexión teórica al momento de aplicar políticas que fomenten el desarrollo económico. Muy probablemente este enfoque se deba a la ausencia, en los años '50, de un cuerpo de teorías bien asentadas, relativas al análisis del subdesarrollo y a la necesidad de intervenir a través del planeamiento<sup>4</sup>. Como veremos en la sección siguiente, este problema de articulación entre teoría y política del desarrollo será trabajado a lo largo de todo el análisis de Hirschman.

El segundo tema de interés surge de la voluntad de Hirschman de entender la capacidad de resolución de problemas de las autoridades públicas en América Latina. Este aspecto se vincula a la cuestión más amplia de la eficacia del diseño de políticas orientadas

al desarrollo y a la modernización de la economía<sup>5</sup>. Como se verá en la tercera sección, este es un elemento común y distintivo del pensamiento de Hirschman acerca del desarrollo económico de América Latina. La última sección de este artículo se destinará a elaborar algunas conclusiones.

## **Desarrollo económico y políticas económicas en América Latina**

Para abordar el primer tema fundamental del pensamiento de Hirschman centrado en América Latina analizaremos principalmente su obra escrita a fines de los años cincuenta e inicios de los sesenta que trata de manera más amplia la teoría del desarrollo y, particularmente, las políticas necesarias para impulsar los procesos de desarrollo.

A pesar de sus intentos generalizadores, Hirschman desarrolló su teoría, fundamentalmente, a partir de sus experiencias directas en Colombia y en otros países de América Latina. En este período, sus publicaciones están relacionadas con las argumentaciones presentadas en su libro *The Strategy of Economic Development*<sup>6</sup>. Como veremos en esta sección, Hirschman parte de tres críticas contundentes a algunos elementos fundamentales de la teoría del desarrollo en boga en aquel período: 1) los planes integrados de desarrollo; 2) la teoría del crecimiento equilibrado; 3) la idea de que existen ciertos requisitos fundamentales para llevar a cabo una estrategia de desarrollo<sup>7</sup>. Hay una estrecha interdependencia entre los tres elementos que contribuye a definir la originalidad del enfoque propio de Hirschman al análisis del desarrollo.

La primera característica del análisis que Hirschman realiza de la política económica y planeamiento en América Latina es el firme rechazo del plan como herramienta metodológica para el desarrollo económico. En 1954, al escribir sobre su experiencia en Colombia, Hirschman busca deshacer el mito de la utilidad de “los planes de desarrollo generales e integrados”. Considera la técnica del plan llevada a cabo por los planificadores-economistas no solo “carente de creatividad”, sino inútil. Para Hirschman, en términos generales, los grandes planes de intervención son necesariamente apenas aproximados, debido a que son diseñados utilizando datos poco fiables<sup>8</sup>. Este enfoque de Hirschman fue mal recibido por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, ya que, en palabras del mismo Hirschman: “lo que se esperaba de mi persona era, principalmente, que tomara de inmediato la iniciativa para formular un ambicioso plan de desarrollo económico que abordara inversiones, ahorro nacional, crecimiento y pautas de ayuda externa a favor de Colombia en los próximos años”<sup>9</sup>.

Según Hirschman, los análisis macroeconómicos y los datos estadísticos relativos al crecimiento de la economía de los países en vías de desarrollo reunidos en los años '50 no lograban reflejar las dificultades que los economistas encontrarían en la coyuntura de los países subdesarrollados. Se solía suponer que el conocimiento de alguna de las variables cruciales para la economía, tales como los “ingresos naturales, el aumento de la población, el coeficiente de capital/producto y la propensión al ahorro [...] permitiría evaluar cuánto capital extranjero sería necesario para lograr la deseada tasa

de crecimiento del ingreso per cápita”<sup>10</sup>. Según Hirschman, esto sería en verdad mucho más difícil de lograr porque, aún si fuese posible calcular los coeficientes de capital/producto de los países subdesarrollados, éstos harían referencia a tipos de inversión que no corresponderían a aquellos observados por los economistas<sup>11</sup>.

Según Hirschman, es tremendamente difícil para los responsables del planeamiento, y especialmente para los economistas, lograr calcular los efectos de las políticas implementadas a través de los programas para el desarrollo. Las cifras que suelen utilizarse, así como las proyecciones de costo y el rendimiento de una inversión, no son fiables al momento de precisar de manera general los costos y resultados de un programa para el desarrollo. “Algunas cifras serán sólo conjeturas o extrapolaciones del pasado, y otras serán metas muy generales”<sup>12</sup>. Concluyendo, Hirschman no solo considera que los programas generales de inversión para las economías de los países subdesarrollados no son indispensables sino, por el contrario, posiblemente dañinos.

En términos más generales, Hirschman apunta a un problema metodológico, ya que se pretende que los economistas responsables del planeamiento realicen “programas de desarrollo generales e integrales”<sup>13</sup> en vez de comprender detalladamente las peculiaridades de la coyuntura en la que deben actuar. Una intervención para el desarrollo sería más efectiva si se llevara a cabo a través de “proyectos específicos diseñados racionalmente para cada sector”<sup>14</sup>. Estos últimos son más simples de identificar e implementar dadas las condiciones económicas y financieras. Como veremos más adelante, este aspecto sirvió de apoyo al razonamiento desarrollado por Hirschman en su *The Strategy of Economic Development* y, muy especialmente, en su “teoría del crecimiento desequilibrado”.

La experiencia de Hirschman en Colombia parece servirle de confirmación de sus sospechas en cuanto a la dificultad para evaluar la eficacia de los grandes planes para el desarrollo. Los efectos de las grandes inversiones son difícilmente cuantificables y reconocibles debido a la debilidad estructural de la economía colombiana. Según Hirschman, esta fue la razón de que “el único logro importante de la misión del Banco Internacional en Colombia haya sido el programa para el ferrocarril y el sistema de autopistas, que además fue el único detallado claramente en términos concretos”<sup>15</sup>.

La tarea principal de los economistas responsables del planeamiento es identificar y seleccionar las “áreas de alta prioridad”. En el caso de Colombia, hasta “el más superficial de los observadores” entiende que éstas son las áreas en las que las políticas intervencionistas deben hacer foco, ya que, de no ser atendidas adecuadamente, perjudicarían el potencial desarrollo del país. Hirschman hace referencia a los sectores del transporte y de energía, pero también a la modernización del sector agrícola y a las políticas intervencionistas asociadas al desarrollo urbano y crecimiento de las ciudades principales<sup>16</sup>.

Sin embargo, Hirschman señala la existencia de un marcado sesgo en el proceso de selección de las “áreas de alta prioridad” que necesitan ser intervenidas. Por lo general, las clases políticas prefieren concentrar la inversión de recursos en “proyectos que podrán ser inaugurados”, en vez de enfocarse en aquellos proyectos de inversión que están dirigidos al “mantenimiento del capital existente y la inversión en capital humano”<sup>17</sup>. Es necesario indicar que el término “capital humano” utilizado por Hirschman en el contexto de este trabajo hace referencia fundamentalmente a inversiones en el campo de la educación y salud. Una definición más acabada del concepto de capital humano será presentada unos años más tarde por Theodore Schultz<sup>18</sup>.

En términos generales, Hirschman señala que un gran número de los “economistas extranjeros responsables del planeamiento” tienen la misma predisposición que la clase política local; su objetivo es dejar una huella tangible de las políticas de inversión y “transformar la cara del país en vez de hacer cambiar de idea a los ciudadanos”<sup>19</sup>.

En definitiva, Hirschman considera que sería necesario una suerte de equilibrio cuantitativo entre las políticas orientadas al

desarrollo material y las políticas necesarias pero “deslucidas” (*unglamorous*) en el campo “de la educación, de la pequeña industria y de la modernización de la producción agrícola”<sup>20</sup>. Como se verá más adelante, luego de la publicación de su libro *The Strategy of Economic Development*, Hirschman profundiza considerablemente el tema de la elección de inversiones en los países subdesarrollados y modifica sustancialmente este enfoque equilibrado, por así decirlo.

El primer análisis de Hirschman en 1954 contiene otro aspecto importante en tema de políticas del desarrollo, es decir un análisis de la naturaleza de las inversiones y, particularmente, de la tecnología apropiada para los países de América Latina. Según Hirschman, tal como ocurre en el caso del consumo en Colombia, existe una suerte de “efecto demostración”. Se trata de un concepto desarrollado por Ragnar Nurske, con referencia al consumo en los países subdesarrollados. Éste hace referencia a la tendencia a reducir la formación de capital como consecuencia del desvío de recursos desde el consumo productivo al consumo no productivo. Según Nurske, esto se debe principalmente a la “importación” de hábitos de consumo de los países desarrollados<sup>21</sup>. En la vereda opuesta, Hirschman sostiene que el “efecto demostración” del consumo podría tener dos efectos positivos: 1) aumentar la productividad laboral para alcanzar los niveles de consumo de los países desarrollados; y 2) trasladarse al sector de las inversiones. En lo que respecta a éste último punto, Hirschman sostiene que este efecto “es muy evidente en el enorme esfuerzo que realizan las autoridades nacionales colombianas para proveer a los ciudadanos los bienes considerados esenciales para la vida moderna, tales como luminaria pública, supermercados y autopistas con calzadas separadas. Se requiere una inversión adicional considerable para realizar estas obras y probablemente no se llevarían a cabo si no fuese porque países como Estados Unidos las tienen”<sup>22</sup>.

En lo que respecta a la tecnología que los países subdesarrollados necesitan, Hirschman parece favorecer la importación de tecnologías “empleadas con éxito” en países avanzados, pero que no estén cerca de la frontera del progreso tecnológico. Es decir, no deben ser tecnologías “pertenecientes a las industrias que se encuentran en una fase de muy rápido progreso tecnológico y transformación”<sup>23</sup>. Esto es porque los países subdesarrollados no pueden darse el lujo de que sus inversiones se vuelvan obsoletas rápidamente. Viceversa, en su libro de 1958 y, de vuelta, en 1968, al hacer comentarios acerca de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en los países de América Latina, Hirschman sostiene que los países subdesarrollados no tienen otra alternativa en lo referente a sus inversiones. Estos países necesitan importar y poner en uso tecnologías complejas aún no habiendo participado en el desarrollo de estos avances tecnológicos<sup>24</sup>. Según Hirschman, esto se debe a que los países subdesarrollados sólo pueden lograr su industrialización a través de la imitación de procesos que ya han sido puestos a prueba. De esta manera, la “ISI se vuelve un asunto muy secuencial y organizado”<sup>25</sup>. Las raíces de este cambio relativo a la naturaleza de las inversiones se encuentran ya en su *The Strategy of Economic Development*.

La parte más conocida del libro de Hirschman, y fuente del mayor debate, es la referente a los eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás (*backward and forward linkages*) y al crecimiento “desequilibrado” (*unbalanced*)<sup>26</sup>. Hirschman explicó en muchas oportunidades que las ideas contenidas en el libro “eran expuestas de manera muy general, pero habían surgido casi integralmente de mi experiencia en América Latina”<sup>27</sup>. Como veremos en la siguiente sección, esta experiencia no puede ser menoscabada ya que el nivel de análisis detallado que Hirschman llevó a cabo en los años siguientes, ayuda a entender que su reflexión teórica estuvo siempre íntimamente ligada a la experiencia directa y la investigación de campo.

Queda claro desde el inicio de *The Strategy...* que Hirschman trabaja el tema del desarrollo desde un enfoque dinámico: “el desarrollo no depende tanto de hallar la combinación óptima de determinados recursos y factores de producción como de convocar y emplear, para el desarrollo, todos los recursos y capacidades que

se encuentran ocultos, dispersos o mal utilizados”<sup>28</sup>. Lo que básicamente Hirschman invoca es la necesidad fundamental de trabajar en la variación de los factores de producción en vez de interesarse en el problema de asignación de recursos. Partiendo del supuesto de que el desarrollo es un proceso caracterizado por el aumento de la dotación de recursos y que los recursos económicos y no económicos están disponibles en los países subdesarrollados, el objetivo de toda política de desarrollo tiene que ser activarlos mediante intervenciones bien dirigidas. Hirschman “indaga las ‘presiones’ y los ‘mecanismos de inducción’ que podrían promover y movilizar la mayor cantidad posible de estos recursos”<sup>29</sup>. Desde la perspectiva de las intervenciones políticas, este enfoque supone que “los países no aprovechan sus potenciales para el desarrollo por la dificultad que tienen para tomar las decisiones necesarias para desarrollarse de la manera, y a la velocidad, necesarias”<sup>30</sup>.

En consonancia con este punto de vista, en *The Strategy...* se precisa el rechazo a la formulación de planificaciones generales y, particularmente, se cuestiona la eficacia de la productividad de las inversiones como criterio general para establecer prioridades en la intervención para el desarrollo. Según este razonamiento, la tasa de crecimiento de los países subdesarrollados no se encuentra limitada por la disponibilidad de ahorro sino por la “capacidad de invertir”. Es decir, “las dificultades para canalizar los ahorros existentes o potenciales hacia inversiones en sectores productivos *ya disponibles* es el principal freno al desarrollo”<sup>31</sup>. Se puede afirmar que este enfoque, en cierta manera, hace incapié en los problemas organizacionales.

Según Hirschman, la clave de toda política de desarrollo es hacer buen uso de las limitadas posibilidades de inversión. Dado que algunas decisiones son más difíciles de tomar que otras, las prioridades –ante escasas capacidades emprendedoras– deberían basarse en la medida en que la inversión en un proyecto o sector pueda inducir inversiones en otros. Las inversiones no sólo generan ingresos y capacidades sino que además fomentan nuevas inversiones (por ejemplo, por efecto de complementariedad de la inversión) que pueden movilizar la economía hacia la plena capacidad y activar las capacidades latentes del sistema económico. En consecuencia, Hirschman le otorga primordial importancia al desarrollo de sectores industriales interrelacionados. Estos sectores, como es bien sabido, ponen de manifiesto el mayor grado de “eslabonamiento hacia adelante y hacia atrás”<sup>32</sup>; se trata, concretamente, de los sectores con el más alto nivel de inversiones intensivas en capital. Esta elección se basaba también en la observación, ya anticipada en 1954, de que esta inversión posiblemente sería más efectiva que una inversión en sectores intensivos en mano de obra, por requerir mayor mantenimiento de los establecimientos industriales. Hirschman ofrece el ejemplo de las aerolíneas colombianas que, en comparación con las autopistas y los ferrocarriles, requieren un grado mayor de mantenimiento, y por eso, son más eficaces. Hirschman definió luego este ejemplo como un caso evidente de “racionalidad oculta”, lo cual significa que un proceso o comportamiento aparentemente irracional tiene, por el contrario, una utilidad operacional racional<sup>33</sup>.

Para concluir, la estrategia para el desarrollo expuesta por Hirschman se basa en dos pilares. Por una parte, rechaza el enfoque

basado en condiciones indispensables para el desarrollo. Para esto, utiliza de manera libre el análisis que Gerschenkron realiza del proceso cierre de la brecha con los países más avanzados (*catching-up*) que habían experimentado los países de Europa continental durante el siglo XIX. Según Hirschman, el enfoque de Gerschenkron “claramente implica que el desarrollo de los países rezagados no está limitado por una escasez objetiva o por ausencia de condiciones indispensables (*prerequisites*)”<sup>34</sup>.

El segundo pilar, como vimos anteriormente, es la inversión en áreas intensivas en capital en el sector industrial. Acerca de este último punto, es interesante observar que Hirschman menciona en *The Strategy...* la consonancia de su visión con aquella desarrollada por François Perroux en el escrito de 1953 que aborda el tema del “polo de crecimiento”<sup>35</sup>. Este concepto es muy similar al del sector industrial previsto en *The Strategy...*. En los años siguientes, este modelo Perroux-Hirschman se aplicó de manera generalizada en todas las latitudes, pero los resultados en muchos países subdesarrollados fueron, por lo menos, controvertidos y, como veremos en la próxima sección, en particular a partir de los años ’70, surgió la necesidad de investigar los efectos políticos y sociales de este enfoque.

Hirschman se vio en alguna medida desconcertado por la acogida de *The Strategy...* y por el debate producido por el concepto de “crecimiento equilibrado-desequilibrado” (*balanced-unbalanced growth*) de fines de los años ’50. En el prólogo a la edición de 1961, se sintió obligado a precisar que “mi esperanza era –y sigue siendo– que *The Strategy...* pueda contribuir a mejorar la eficacia de los programas y de la planificación. No niego de alguna manera la existencia, a veces importante, de la interrelación entre varias actividades económicas que está a la base de la teoría del crecimiento equilibrado. Por el contrario, propongo que la aprovechemos y que investiguemos la estructura que sostiene la interrelación de estas actividades”<sup>36</sup>.

Los economistas latinoamericanos recibieron *The Strategy...* con mucho entusiasmo, aún cuando, como lo subrayó Celso Furtado, las ideas fundamentales del libro reflejaban las del CEPAL de Raúl Prebisch<sup>37</sup>. Furtado admitió más adelante que compartía muchas de las ideas de Hirschman; concretamente, ambos consideraban el desarrollo como un proceso evolutivo y de transformación. El concepto de “estrategia para el desarrollo” implicaba una actividad humana y además mostraba la búsqueda de una lógica que sirviera de guía para esta actividad. No obstante, para Furtado, el mecanismo de *The Strategy...* era en cierta forma un camuflaje de estas ideas, una fantasía vinculada a las condiciones bajo las cuales el autor había escrito su libro. “Albert es un gran escritor y un hombre noble; sin embargo, en lo que respecta a los problemas del desarrollo, solemos disentir. Él es demasiado elegante; demasiado optimista”<sup>38</sup>.

Ciertamente, Hirschman nunca ocultó su “inclinación hacia la esperanza”<sup>39</sup> de un destino promisorio para los países de América Latina. Este aspecto es más evidente en su análisis de las políticas de desarrollo. Como veremos en la próxima sección, en lo concerniente a los fenómenos económicos, él siempre buscaba explicaciones racionales que ayudaran a esclarecer las posibilidades reales de progreso económico y social en América Latina.

[...] me parece que los latinoamericanos no han aún salido completamente de la etapa de la propia denigración; están muy predispuestos a echarle la culpa a todo y todos por la manera en que están sus cosas y tienden a anhelar una realidad de ensueño, hecha por leyes siempre renovadas, instituciones sin fallas y planes perfectamente calculados de manera científica.

## La dimensión política del desarrollo

Según Hirschman, los aspectos políticos de la estrategia son la parte fundamental del estudio de las políticas económicas más adecuadas para los países en vía de desarrollo. Inmediatamente a su regreso de Colombia, en 1957, Hirschman publicó en Estados Unidos un artículo titulado “Economic Policy in Underdeveloped Countries”<sup>40</sup>. El trabajo se enfocaba primariamente en evidenciar todas las deficiencias de los planes integrales de desarrollo en comparación con aquellos basados en el planeamiento de proyectos. En la conclusión de su artículo, Hirschman afirma:

Para que la política económica tenga mayor estabilidad en los países subdesarrollados se deben cumplir dos condiciones: en primer lugar, el marco institucional debe ser elástico y debe regular el cambio en vez de impedirlo; en segundo lugar, se debe acumular experiencia local y generar, así, una serie de principios comprobados a nivel local. Como economistas, podemos hacer grandes contribuciones a este proceso: podemos ayudar a que los países subdesarrollados se conozcan mejor a sí mismos y entiendan mejor sus experiencias<sup>41</sup>.

Esta cita es de utilidad para entender la dirección que seguiría el desarrollo de *The Strategy...*, pero también sirve para comprender que, en la visión de Hirschman, el tema de la transformación de los preceptos generales en políticas viables está siempre mediado por la clase política y las instituciones; por ello, el elemento político debe ser sometido a estudio de la misma manera en que se somete a estudio la estructura económica.

El primer trabajo que refleja la voluntad de Hirschman de investigar sistemáticamente el vínculo entre la práctica política y los efectos de la política económica es *Journeys Toward Progress. Studies of Economic Policy-Making in Latin America*<sup>42</sup>. Este trabajo surge de una serie de viajes a México, Colombia, Chile, Argentina y Brasil, entre 1960 y 1962, y aspira a emprender “una expedición llena de peripecias por la tierra de nadie que se extiende entre la economía y las otras ciencias sociales, tales como la ciencia política, la sociología y la historia”<sup>43</sup>.

En *The Strategy...*, Hirschman ya había señalado que uno de los elementos cruciales del proceso de desarrollo es la creación y desarrollo de la capacidad de toma de decisiones (*decision-making*). Por este motivo, siempre se interesó en “una variedad de mecanismos (desequilibrios, vinculaciones) [...] que extraen unas dosis extra de toma de decisiones empresariales y gerenciales en el transcurso del proceso de desarrollo”<sup>44</sup>.

Pero este estudio hace referencia fundamentalmente a la toma de decisiones en el ámbito privado, mientras que en *Journeys...* la “preocupación principal” es la “investigación del comportamiento de los responsables públicos en temas de toma de decisiones en contextos de resolución de problemas”<sup>45</sup>. Esta no es una tarea que pueda interesar a un científico político, generalmente más abocado al estudio de los recursos políticos e institucionales que pueden conducir al “buen gobierno”. Por otro lado, en este trabajo de investigación,

Hirschman “toma, con sus defectos, el marco político existente y se ocupa de explorar de qué manera la gravedad y la urgencia de determinados problemas de la política económica pueden, sin embargo, conducir a acciones constructivas”. La hipótesis de trabajo detrás de esta postura es que “la existencia de defectos en la estructura política no constituye un impedimento absoluto al momento de enfrentar los problemas de política económica; de la misma manera, muy probablemente, la resolución de problemas, bajo estas condiciones, seguirá caminos desconocidos, cuya eficiencia y criterios no manifiestos de racionalidad debemos intentar comprender”<sup>46</sup>.

El trabajo está orientado, por consiguiente, a solucionar la “vieja paradoja del cambio”, es decir, concretamente, la paradoja debida al hecho de que las políticas asignan capacidad de solucionar problemas de manera eficiente a un sistema político e institucional ineficiente. Hirschman señala que intentó superar este problema al no utilizar el enfoque de las condiciones indispensables (*prerequisites*), es decir, el enfoque que trata la cuestión del cambio mediante la identificación de un factor crucial (un recurso natural, la formación de capital, el ahorro disponible, la capacidad de emprendimiento, etc.) necesario antes de emprender cualquier reforma o cambio. Al contrario, Hirschman está “intentando demostrar cómo una sociedad puede iniciar un camino de progreso *como es, a pesar de lo que es y por ser lo que es*”<sup>47</sup>. Esto no significa que no haya obstáculos objetivos (la inflación o el régimen de propiedad territorial) pero sí significa que estos objetivos pueden ser neutralizados no directamente, sino por acción de fuerzas y procesos que son considerados obstáculos para el desarrollo, pero que ocultan, sin embargo, “una dimensión positiva, y que pueden súbitamente servir para nutrir el progreso”<sup>48</sup>.

En el libro, Hirschman analiza tres países y tres problemas generales: el noreste de Brasil, la utilización de la tierra y reforma agraria en Colombia y la inflación en Chile. Hirschman considera estos tres ejemplos emblemáticos porque tienen un elemento en común: son problemas con una larga historia de acciones y fracasos –al menos en la percepción de la opinión pública en América Latina. En lo que respecta a estos fracasos, Hirschman quiere demostrar cómo, por el contrario, el análisis más puntual de estos problemas puede revelar algunos factores positivos que no han sido aún analizados suficientemente.

La incapacidad para percibir el cambio y la predisposición a considerar vano cualquier esfuerzo –como si hubiera una suerte de imposibilidad de lograr progreso alguno– está resumido por Hirschman con el término “fracasomanía”<sup>49</sup>. Al respecto, Hirschman dice: “me parece que los latinoamericanos no han aún salido completamente de la etapa de la propia denigración; están muy predispuestos a echarle la culpa a todo y todos por la manera en que están sus cosas y tienden a anhelar una realidad de ensueño, hecha por leyes siempre renovadas, instituciones sin fallas y planes perfectamente calculados de manera científica”<sup>50</sup>.

Los años '60 fueron de profundo revisionismo y análisis en América Latina. Como consecuencia del surgimiento de la dictadura en Brasil y luego en otros países de América Latina, se volvió clara la necesidad de comprender hasta qué punto y en qué grado esta

[...] la comprensión de las racionalidades recónditas de un sistema económico y social no garantiza, por sí sola, la aplicación de las políticas más efectivas en el momento adecuado. La elección del momento oportuno y la organización son los elementos clave del modelo dinámico de crecimiento propuesto por Hirschman. A su vez, estas son variables muy escasas en los países subdesarrollados.

debacle política se vinculaba con las políticas económicas para el desarrollo<sup>51</sup>.

Hirschman intentó comprender este vínculo en un artículo de 1979 que discurre acerca de la llamada teoría de “profundización” de Guillermo O’Donnell<sup>52</sup>. Según las ideas de O’Donnell, el surgimiento de los regímenes autoritarios en América Latina se debía, aunque indirectamente, a las dificultades surgidas de la “profundización” del proceso de industrialización. El término “profundización” se refiere fundamentalmente al fenómeno por el cual, a través de los eslabonamientos hacia atrás (*backward linkages*), la creación de industrias de bienes finales (*final goods activities*) produce el surgimiento de industrias de bienes intermedios y de bienes capital<sup>53</sup>. Hirschman, que había sido invocado directamente por O’Donnell, intenta argüir que la tesis de la profundización contiene elementos de reflexión muy interesantes aunque se deban hacer algunas salvedades.

En primer lugar, Hirschman señala que en el ensayo de 1968 ya había planteado que las dificultades que América Latina debió enfrentar a inicios de los años ’60 en el contexto de la ISI no debían conducir al prematuro abandono de aquel enfoque. En resumidas cuentas, los países de América Latina debían continuar, luego de haber creado y fomentado industrias incipientes, con una etapa de promoción de la exportación. Esta etapa se había visto entorpecida, sin embargo, por restricciones institucionales y políticas más que por obstáculos enteramente económicos<sup>54</sup>. En segundo lugar, en vez de rechazar la tesis de O’Donnell, se la podría ampliar, tomando en consideración otros aspectos responsables del giro al autoritarismo en América Latina.

Entre ellos, Hirschman menciona: 1) los cambios institucionales necesarios para la implementación de la fase de profundización, siendo éstos los subsidios a la exportación y la devaluación del tipo de cambio. El fracaso de la implementación de estas políticas redundó en un aumento paulatino de la inflación y un permanente desequilibrio de pagos, lo que favoreció el origen de gobiernos autoritarios; 2) la aceleración del crecimiento del sector industrial provocó un aumento de la desigualdad en los ingresos, lo que tuvo un efecto político de desestabilización<sup>55</sup>.

En este contexto, también queda claro que el estudio inductivo de los fenómenos políticos en América Latina le permitió a Hirschman desarrollar algunos conceptos generales que podrían ser aplicados a situaciones aparentemente muy distantes, ya que las mismas racionalidades ocultas podían hallarse contextos económicos diferentes.

## Conclusión

La así llamada “edad de oro de la economía del desarrollo” no cubre un período muy extenso; se inicia en la Segunda Guerra Mundial y se extiende hasta los años ’70<sup>56</sup>. En este corto período hubo, sin embargo, una producción muy rica de teorías y análisis acerca del desarrollo económico. Como se vio anteriormente, Hirschman contribuyó a este panorama con una serie de teorías e ideas que surgieron de sus reflexiones personales acerca del problema del desarrollo en América Latina.

Su pensamiento se halló siempre en la frontera de la ciencia económica (no por casualidad un *Festschrift* dedicado a él por sus alumnos y amigos hace algunos años tenía en su propio título la expresión “el arte de traspasar” –*the art of trespassing*<sup>57</sup>) y utilizó libremente los conocimientos de disciplinas que son consideradas distantes del discurso estrictamente económico, tales como la psicología, antropología, historia y sociología. En términos más generales, la observación de la realidad fue para Hirschman una parte fundamental de la “producción” de sus teorías. Ninguna teoría puede ser eficaz en el análisis –o tener valor predictivo– sin estar firmemente anclada a la realidad.

En particular, la estructura de los países subdesarrollados es diferente de la de los países avanzados, y, por ende, no es posible

hacer una transferencia del análisis y los preceptos de la teoría del crecimiento económico a la economía del desarrollo<sup>58</sup>.

Dada esta premisa metodológica, para Hirschman, la comprensión de las instituciones económicas y sociales de los países de América Latina no sólo es de alguna manera un “estímulo intelectual” (*stimulation*) sino también una base necesaria de razonamiento, en cuya ausencia cualquier teoría es, en el mejor de los casos, ineficaz y, en el peor, un obstáculo al proceso de desarrollo.

Entre los años ’50 y ’60, la disciplina económica asumió un estatus epistemológico profundamente diferente de aquél propuesto por los economistas del desarrollo; por ende, giró hacia una creciente formalización y estandarización.

Probablemente debido a su original biografía, Hirschman se fue diferenciando sustancialmente de las figuras de economistas profesionales que se iban consolidando en aquella época. Como se vio en la segunda sección de este artículo, aún en el rol de economista responsable de planeamiento, él se apartó de la convención. Con el pasar de los años, Hirschman continuó por su propio camino, utilizando un método de investigación científico, a menudo ecléctico, que se adapta mejor a la comprensión de los problemas económicos de América Latina.

En lo que concierne al rol intervencionista del estado en la economía, Hirschman, igual que la mayoría de los teóricos del desarrollo, lo consideró un elemento clave de la estrategia para el desarrollo: en los inicios del proceso de desarrollo, la intervención estatal debía ocuparse de la producción de bienes públicos (*social overhead capital*), un requisito para toda otra forma de progreso<sup>59</sup>. Hirschman estaba convencido, sin embargo, de lo siguiente: 1) la producción de bienes públicos debería seguir al proceso de desarrollo y no anticiparse al mismo; 2) el estado debía mejorar su capacidad de intervención (como en el caso mencionado anteriormente en el que las políticas sirven de estímulo para la profundización de la estrategia ISI) para crear, cuando faltase, y estimular los vínculos entre sectores que pudieran promover el desarrollo económico. Este es el punto quizás más débil del enfoque teórico de Hirschman.

Según las palabras de Hirschman, esto significa que hay una “paradoja del cambio” (*a paradox of change*). Al utilizar este enfoque, la clase política debe enfrentar una tarea mucho más ardua en comparación con aquella de los que abogan por el crecimiento equilibrado. En otras palabras, la comprensión de las racionalidades recónditas de un sistema económico y social no garantiza, por sí sola, la aplicación de las políticas más efectivas en el momento adecuado. La elección del momento oportuno y la organización son los elementos clave del modelo dinámico de crecimiento propuesto por Hirschman. A su vez, estas son variables muy escasas en los países subdesarrollados. Hirschman es muy consciente de este problema, pero su visión optimista le infunde la “esperanza” de que haya una potencial vía –aunque plagada de dificultades– que conduzca hacia el progreso.

## Notas

<sup>1</sup> Nota del Coordinador Editorial: tal como lo advertimos en el caso de la entrevista a Juan Carlos Torre, las versiones en castellano de los textos citados se pueden encontrar en la sección “Bibliografía de Albert O. Hirschman en castellano”, incluida al final de esta sección.

<sup>2</sup> Véase Osvaldo Feinstein, “Albert Otto Hirschman” en David A. Clark (ed.), *The Elgar Companion to Development Studies*, Cheltenham/Edward Elgar Publishing, 2006, p. 226. Breves reseñas bibliográficas de Hirschman se encuentran también en Michel S. McPherson, “Hirschman, Albert Otto”, en John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (eds.), *The New Palgrave Economic Development*, London, MacMillan, 1986, pp. 157-159; John Brohman, “Albert Otto Hirschman”, en David Simon (ed.), *Fifty Thinkers on Development*, Abingdon, Routledge, 2006, pp. 126-132. Un enfoque más profundo sobre su vida personal y profesional en

Según Hirschman, los análisis macroeconómicos y los datos estadísticos reunidos en los años cincuenta relativos al crecimiento de la economía de los países en vías de desarrollo no lograban reflejar las dificultades que los economistas encontrarían en la coyuntura de los países subdesarrollados.

A. O. Hirschman, “Entrevista a Albert O. Hirschman sobre su vida y obra”, en *Desarrollo Económico*, vol. 35, n. 140, 1994, pp. 629-664 (ed. orig. en italiano 1994) y Richard Swedberg, *Economía e sociología*, Roma, Donzelli, 1994.

<sup>3</sup> Véase Gerald M. Meier, Dudley Seers (eds.), *Pioneers in Development*, New York, Oxford University Press, 1984.

<sup>4</sup> A. O. Hirschman, “A Dissenter’s Confession: ‘The Strategy of Economic Development’ Revisited” en G. M. Meier, D. Seers (eds.), *op. cit.*, pp. 88-90; Claudia Sunna, “Did Keynes Go to Developing Countries?”, en *Istituzioni e Sviluppo Economico/Institutions and Economic Development*, n. 1-2-3, 2007, pp. 47-9.

<sup>5</sup> A. O. Hirschman, *Journeys Toward Progress. Studies of Economic Policy-Making in Latin America*, New York, The Twentieth Century Fund, 1963, p. 1.

<sup>6</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development*, New York-London, Norton & Company, 1978 (ed. orig. 1958).

<sup>7</sup> *Ibid.*, pp. 1-6; A. O. Hirschman, “Critical Comments on Foreign Aid Strategies”, en *Id.*, *A Bias for Hope. Essays on Development and Latin America*, New Haven, Yale University Press, 1971, pp. 183-187; y “Obstacles to Development. A Classification and a Quasi Vanishing Act”, en *Ibid.*, pp. 312-327 (publicado por primera vez en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, n. 4, parte 1, 1965, pp. 385-393); véase también *Id.*, *I Progetti di Sviluppo*.

*Un’analisi critica di progetti realizzati nel Meridione e in Paesi del Terzo Mondo*, Milano, Franco Angeli, 1975 (ed. orig. 1967), cap. 1. Hirschman rechazó cualquier intento de enfoque a la cuestión que le otorgase un rol clave a ciertos requisitos (capital, ahorros, capacidad de emprendimiento, alfabetización, justicia social, eficiencia burocrática, orden social y mantenimiento del estado de derecho, etc.) en la explicación del desarrollo o subdesarrollo de los países. Según Hirschman “siempre que hay desarrollo, esto acontece faltando uno, o varios, de los elementos mencionados como condicionantes”, ver A. O. Hirschman, “Critical Comments...”, *cit.*, p. 184. Es interesante observar que el “enfoque condicionado” (*prerequisites approach*) es aún considerado válido como herramienta de investigación; véase Daron Acemoglu, James Robinson, *Why Nations Fail. The Origin of Power, Prosperity and Poverty*, New York, Crown Publisher, 2012.

<sup>8</sup> Véase A. O. Hirschman, *Journeys Toward Progress...*, *cit.*, pp. 44-45.

<sup>9</sup> A. O. Hirschman, “A Dissenter’s Confession...”, *cit.*, p. 90; una reconstrucción de la crítica de Hirschman a la figura del economista visitante puede hallarse en Ana María Bianchi, “Visiting-economists through Hirschman’s eyes”, en *The European Journal for the History of Economic Thought*, vol. 18, n. 2, 2011, pp. 217-242.

<sup>10</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, *cit.*, p. 42.

<sup>11</sup> El marco general teórico de esta cuestión hace referencia al debate acerca de la aplicación del modelo de Harrod-Domar a los países subdesarrollados, *Ibid.*, pp. 29-33; William Easterly, *The Elusive Quest for Growth. Economists’ Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge (Mass.)/London, The MIT Press, 2002, cap. 2; y Gerald M. Meier, *Biography of a Subject. An Evolution of Development Economics*, New York, Oxford University Press, 2005, pp. 70-71.

<sup>12</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, *cit.*, p. 45.

<sup>13</sup> *Ibid.*, p. 44.

<sup>14</sup> *Ibid.*, p.46; acerca de las diferencias en los resultados del pla-

neamiento mediante programa o proyecto, ver también A. O. Hirschman, Richard Miller Bird, “Foreign Aid: A Critique and a Proposal”, en A. O. Hirschman, *A Bias for Hope. Essays on Development...*, *cit.*, pp. 197-224 (publicado por primera vez en *Essays in International Finance*, n. 69, International Finance Section, Princeton University, 1968).

<sup>15</sup> A. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, *cit.*, p. 50.

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 51.

<sup>17</sup> *Ivi.*

<sup>18</sup> Theodore W. Schultz, *The Economic Test in Latin America*, Ithaca, New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, 1956; *Id.*, “Capital Formation by Education”, en *Journal of Political Economy*, vol. 68, n. 6, pp. 571-583; y Andrew Gunder Frank, “Human Capital and Economic Growth”, en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 8, n. 2, 1960, pp. 170-173.

La primera definición del concepto de capital humano ofrecida por Schultz critica la falta en la literatura del desarrollo en América Latina de lo que él llama “aportes no convencionales”, es decir, concretamente, la formación y fortalecimiento de las competencias de los agentes productivos.

<sup>19</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, *cit.*, p. 52.

<sup>20</sup> *Ibid.*, p. 53.

<sup>21</sup> Ragnar Nurske, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, New York, Oxford University Press, 1953.

<sup>22</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, *cit.*, p. 56.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 57.

<sup>24</sup> A. O. Hirschman, “The political economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America”, en *Id.*, *A Bias for Hope. Essays on Development...*, *cit.*, pp. 92-94.

<sup>25</sup> *Ibid.*, p. 92.

<sup>26</sup> Para un análisis del origen del enfoque que Hirschman aplica al crecimiento desequilibrado y para la reconstrucción del debate acerca del equilibrio y desequilibrio, ver Michele Alacevich, “Early Development Economics Debates Revisited”, en *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 33, n. 2, 2011, pp. 145-171; G.M. Meier, *Biography of a Subject...*, *cit.*, p. 64; Diego Sánchez-Ancochea, “Anglo Saxon versus Latin American Structuralism in development economics”, en Esteban Pérez-Caldentey, Matias Vernengo (eds.), *Ideas, Policies And Economic Development in the Americas*, Abingdon, Routledge, 2007, pp. 211-213.

<sup>27</sup> A. O. Hirschman, “Appendix: United States on Latin American Economic Development”, en *Id.* (ed.), *Latin American Issues. Essays and Comments*, New York, The Twentieth Century Fund, 1961, p. 41.

<sup>28</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, *cit.*, p. 5.

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 6.

<sup>30</sup> *Ibid.* p. 25.

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 36.

<sup>32</sup> *Ibid.*, pp. 98-103.

<sup>33</sup> En *The Strategy of Economic...*, aparte de las inversiones intensivas en capital, Hirschman también identifica dos otras “racionalidades ocultas”: “1) escasez, cuellos de botella y otras secuencias de crecimiento desequilibrado durante el desarrollo; 2) presiones a las que se encuentran sometidos los responsables de la toma de decisiones por causa de la inflación y el déficit en la balanza de pagos”; A. O. Hirschman, “A Dissenter’s Confession: ‘The Strategy of

Economic Development' Revisited”, en G.M. Meier D. Seers (eds.), *Pioneers in Development...*, cit. p. 91.

<sup>34</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, cit., pp. 8-9.

<sup>35</sup> *Ibid.*, p. 74.

<sup>36</sup> Entre las numerosas reseñas a *The Strategy of Economic...*, vale recordar la que hizo Amartya K. Sen, “Review of *The Strategy of Economic Development*, by A. O. Hirschman; *The Struggle for a Higher Standard of Living: The Problems of the Underdeveloped Countries*, by W. Brand; y *Public Enterprise and Economic Development*, by A.H. Hanson”, en *The Economic Journal*, vol. 70, n. 279, 1960, pp. 590–594, que fue muy positiva. Chenery, por el contrario, sostuvo que “el énfasis de Hirschman acerca de la habilidad de tomar decisiones en el campo de las inversiones (o del desarrollo) conduce a una teoría del desarrollo que se parece mucho más a la psicología aplicada que a la economía”; véase Hollis B. Chenery, “*The Design of Development* by Jan Tinbergen; *The Strategy of Economic Development* by Albert O. Hirschman”, en *The American Economic Review*, vol. 49, n. 5, 1959, p. 1064.

<sup>37</sup> Luca Meldolesi, *Alla scoperta del possibile. Il mondo sorprendente di Albert O. Hirschman*, Bologna, Il Mulino, 1994, pp. 116-117.

<sup>38</sup> *Ibid.*, pp. 152-153.

<sup>39</sup> La Autora hace referencia al título de un texto de Hirschman donde se retoman, para profundizarlos, puntualizarlos y extenderlos, los conceptos elaborados en *The Strategy...*; A. O. Hirschman, *A Bias for Hope. Essays on ...*, cit.

<sup>40</sup> A. O. Hirschman, “Economic Policy in Underdeveloped Countries”, en *Economic Development and Cultural Change*, vol. 5, n. 4, 1957, pp. 362-370.

<sup>41</sup> *Ibid.*, p. 269.

<sup>42</sup> El libro se originó en la profundización de la investigación colectiva coordinada por Hirschman entre 1959 y 1960, financiada por *The Twentieth Century Fund* y publicada, en 1961, con el título *Latin American Issues. Essays and Comments*, posteriormente publicada en castellano por el Instituto Di Tella como *Controversia sobre Latinoamérica. Ensayos y Comentarios* en 1963.

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. ix.

<sup>44</sup> *Ibid.*, p. 3.

<sup>45</sup> *Ibid.*, p. 4.

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 5.

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 6.

<sup>48</sup> *Ivi.*

<sup>49</sup> En una entrevista, Hirschman recuerda: “la idea de la ‘fracasoma-

nia’ surgió de la observación de la realidad colombiana y brasileña. En Colombia, la primera reforma agraria –promovida en los años treinta por el gobierno ‘intervencionista’ de Alfonso López– había sido siempre interpretada como un fracaso total, cuando en cambio los datos que yo había reunido indicaban con claridad que algunos cambios en las zonas rurales habían sido positivos. En Brasil se habían realizado algunos intentos en el noreste del país, [...] las obras públicas realizadas para combatir la sequía dieron origen a actos de corrupción y a un enorme derroche de dinero. Parecía que había sido un fracaso total; que no había quedado nada de todo el esfuerzo. Sin embargo, al observar mejor, descubrí que se habían realizado algunas cosas; había habido algún progreso”, A. O. Hirschman, “Entrevista a Albert O. Hirschman sobre su vida y obra...”, cit., p. 67. La primera definición del concepto se puede hallar en A. O. Hirschman, “Underdevelopment, Obstacles to the Perception of Change, and Leadership”, en *Id.*, *A Bias for Hope. Essays on Development...*, cit., pp. 328-341, aunque sigue publicado en A. O. Hirschman, “Appendix: United States on Latin American...”, cit., p. 41.

<sup>50</sup> *Ivi.*

<sup>51</sup> Una reconstrucción posterior de este problema se encuentra en Alejandro Foxley, *Latin American experiments in neo-conservative economics*, Berkeley, University of California Press, 1983.

<sup>52</sup> La tesis de Guillermo O’Donnell se publicó en *Reflexiones sobre las tendencias generales de cambio en el Estado burocrático-autoritario*, Buenos Aires, Cedes, 1975.

<sup>53</sup> A. O. Hirschman, “La svolta autoritaria in America Latina e le sue possibili spiegazioni economiche”, en *Id.*, *Tre continenti. Economia politica e sviluppo della democrazia in Europa, Stati Uniti e America Latina*, Torino, Einaudi, 1990, p. 111 (publicado por primera vez en 1979).

<sup>54</sup> A. O. Hirschman, “The political economy of Import-Substituting...”, cit.

<sup>55</sup> A. O. Hirschman, “La svolta autoritaria in America Latina...”, cit., pp. 114-122.

<sup>56</sup> A. O. Hirschman, 1981.

<sup>57</sup> Alejandro Foxley et al. (eds.), *Development, Democracy, and the Art of Trespassing. Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, Notre Dame, Ind., Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame Press, 1986.

<sup>58</sup> A. O. Hirschman, *The Strategy of Economic...*, cit., pp. 29-33.

<sup>59</sup> *Ibid.*, pp. 83-86.