

CRECIMIENTO EQUILIBRADO: UNA CRITICA (*)

¿Se requiere el equilibrio de la demanda?

La visión general del desarrollo que hemos expuesto debe probar ahora su utilidad al tratar de importantes aspectos de la política del desarrollo. La mejor forma de comenzar este análisis puede ser revisar algunas teorías y puntos de vista.

Se dice con frecuencia que, a pesar de todos nuestros esfuerzos, la economía no ha producido una verdadera teoría del desarrollo. ¿Qué significa esta frase? Posiblemente que los economistas no han sido capaces de construir—ni mucho menos de ponerse de acuerdo—una cadena singular y continua de causas y efectos que explique con claridad la transición del “subdesarrollo” al desarrollo. Mientras que este “fallo” debe atribuirse a los economistas, no puede negarse que, en comparación con las elaboradas construcciones de la teoría del equilibrio estático parcial y general, nuestra dinámica, particularmente la que se refiere a los países subdesarrollados, se encuentra “subdesarrollada”. Las generalizaciones incitadoras y las investigaciones teóricas son evidentemente raras en los escritos sobre el desarrollo económico. No obstante, el razonamiento teórico se ha aplicado a algunos problemas estrechamente interrelacionados, tales como el crecimiento equilibrado y la determinación de las prioridades de inversión. Ambos tratan esencialmente la ruta o esquema del desarrollo, principal objeto del presente ensayo.

Antes de exponer mi pensamiento, debo advertir al lector que estoy totalmente en desacuerdo con la doctrina del “crecimiento equilibrado”. En efecto, si puedo tolerar alguna vez algún aná-

(*) Cap. 3 de la obra “The Strategy of Economic Development”, de ALBERT O. HIRSCHMAN. Versión española por JAVIER IRASTORZA REVUELTA.

lisis introspectivo, ha sido la experiencia de encontrarme instintivamente tan en pugna con esta teoría lo que me ha hecho tomar conciencia de haber adquirido una visión distinta de los problemas del desarrollo, que quizás valga la pena explorar sistemáticamente.

La teoría del crecimiento equilibrado tiene varios autores y aspectos. De los primeros, los principales son Rosenstein-Rodan, Nurkse, Lewis y Scitovsky (1). En uno de sus aspectos, la teoría resalta la necesidad de que las diferentes partes de una economía en trance de desarrollo se mantengan en armonía para evitar dificultades por parte de la oferta. La industria no debe ir por delante de la agricultura. Los servicios básicos de transporte, energía, abastecimiento de agua, etc.—el llamado capital social básico—deben ser ofrecidos en volumen adecuado para apoyar y estimular el crecimiento de la industria. Diremos algo después sobre estas prescripciones de equilibrio entre sectores en el curso del crecimiento. Pero primero nos referiremos hacia una versión de la teoría que tiene mayor interés analítico.

En esta versión, la exigencia del crecimiento equilibrado se deriva del lado de la demanda. Se afirma que una nueva actividad—por ejemplo, una fábrica de calzado—que se pone en marcha por iniciativa propia en un país subdesarrollado, es probable no tenga éxito: los trabajadores, empleados y propietarios de dicha fábrica evidentemente no comprarán toda su producción y los otros ciudadanos del país se encuentran dentro de un “equilibrio en situación de subdesarrollo”, donde solamente pueden entre todos absorber su propia pequeña producción. Por tanto, se afirma, para hacer posible el desarrollo, es necesario comenzar, *al mismo tiempo*, un gran número de nuevas industrias que serán clientes unas de otras a través de las compras de sus trabajadores, empleados

(1) P. N. ROSENSTEIN-RODAN, “Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe, *Economic Journal*, septiembre 1943 (versión española en *Revista de Economía Política*, vol. X, núm. 2). R. NURKSE, “Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries”, Oxford, 1953. T. SCITOVSKY, “Two Concepts of External Economies”, *Journal of Political Economy*, abril 1954 (versión española en *Revista de Economía Política*, vol. X, núm. 2). W. A. LEWIS, *Theory of Economic Growth*, páginas 274-283. Los dos primeros autores resaltan el equilibrio por parte de la demanda; los dos últimos, por parte de la oferta.

y propietarios. Por esta razón, esta teoría ha sido ahora anexionada a la teoría del gran impulso ("big push") (2). Un gran impulso podría, evidentemente, ser el resultado de uno o unos pocos grandes proyectos, o de un gran número de proyectos de distinto tamaño que se ensamblan mutuamente. Es, como puede deducirse, a la última alternativa de la teoría del "gran impulso" a la que se refiere la teoría del crecimiento equilibrado.

Como explicaremos después, la teoría se da también en una variante más sofisticada; pero detengámonos aquí para efectuar algunos comentarios críticos básicos.

Mi principal punto de vista es que la teoría fracasa como una teoría del *desarrollo*. Se supone que el desarrollo significa el proceso de *cambio* de un tipo de economía en algún otro tipo más adelantado. Pero tal proceso se cree imposible por la teoría del crecimiento equilibrado, que encuentra difícil comprender cómo el "equilibrio en situación de subdesarrollo" puede ser roto en algún punto. El razonamiento recuerda la paradoja de la cinta que es igualmente fuerte en todas sus partes y que, por tanto, cuando se la estira, no puede romperse en cualquier sitio primero: o no se rompe o cede en todas las partes al mismo tiempo. Sin embargo, como Montaigne señalaba al considerar esta paradoja, su premisa "es contraria a la naturaleza", porque "ninguna cosa es encontrada por nosotros que no tenga alguna diferencia por pequeña que sea" (3).

Olvidada de esta "diferencia", la teoría del crecimiento equilibrado llega a la conclusión de que una moderna economía industrial enteramente nueva o independiente, debe superponerse al estacionario sector tradicional igualmente independiente. Se hace reinar a la ley de Say *independientemente* en ambas economías. Esto no es crecimiento, no es ni incluso el injerto de algo nuevo en algo viejo; es un modelo perfectamente dualístico del desarrollo, pariente de lo que se conoce por los psicólogos de niños como "juego paralelo". Hay, evidentemente, ejemplos de esta clase de desarrollo, pero se les considera generalmente conspicuos fracasos,

(2) ROSENSTEIN-RODAN, "Notes on the Theory of the Big Push", trabajo presentado en la Rio Roundtable of the International Economic Association, 1957 (mimeografiado).

(3) *Essays*, Bk. 2, cap. 14.

tanto desde el punto de vista social como desde el económico: nos viene a la mente el contraste entre las comunidades indias de la altiplanicie peruana y la economía mestiza española localizada a lo largo de la costa e igualmente las muy censuradas plantaciones tipo enclave y las instalaciones mineras que han sido establecidas en varios países subdesarrollados por empresas extranjeras como unidades perfectamente independientes, muy lejos del peligro de contaminación de la economía local.

Naturalmente, no es este el cuadro que estuvo en la mente de los autores de la teoría. ¿Cómo podemos entonces explicar que éstos expusieran un modelo tan insatisfactorio? Sospecho que la razón reside en que las grandes dificultades de la tarea del desarrollo les han conducido a una conclusión escapista. ¡Cuántas veces ha sido desviado y desanimado el viajero occidental en un país subdesarrollado debido a la pobreza e ineficiencia omnipresente, a la inmensidad de la tarea, y a los trabados círculos viciosos! La tentación de dejar solitario todo este atraso es entonces fuerte y también lo es soñar con un nuevo tipo de economía totalmente nueva donde, en palabras del poeta, "tout est ordre et beauté!"

Uno de los aspectos más curiosos de la teoría es la forma en que combina una actitud derrotista ante las capacidades de las economías subdesarrolladas con expectativas totalmente irrealistas sobre sus aptitudes creadoras. Por una parte, la concepción de la economía tradicional como un círculo cerrado no está de acuerdo con la abundante evidencia histórica sobre la penetración fragmentaria de la industria que compite, con éxito, con la artesanía local, y de nuevos productos que son, primero, importados y, después, manufacturados en el país (4). Tampoco concuerda con la realidad de que, para mejor o para peor, algunos productos de

(4) VINER, en un trabajo preparado para el Congreso de la Asociación Económica Internacional, celebrado en Roma en 1956 ("Stability and Progress: The Problems of the Poor Countries"—versión española en *Revista de Economía Política*, vol. X, núm. 2), ha señalado que, desde el punto de vista de la demanda, no se requiere el crecimiento equilibrado cuando se trata de una nueva actividad que da lugar o a una reducción de los costes más que a un aumento de la producción, o a una sustitución de las importaciones o se encuentra orientada hacia la exportación. Su primera categoría es realmente demasiado restringida, porque pueden también introducirse actividades aisladas

la civilización industrial moderna—cámaras fotográficas, radios, bicicletas o cerveza—se los encuentra suficientemente atractivos como para que la gente deje de atesorar, restrinja el consumo tradicional, trabaje con más intensidad o produzca más para el mercado para poder adquirirlos. Pero, por otra parte, de una población a la que se supone no es capaz de hacer cualquiera de estas cosas y que, por tanto, no se interesa por el cambio y se encuentra satisfecha con su situación, se espera que posea suficiente capacidad empresarial y directiva para establecer al mismo tiempo un conjunto global de industrias que se abastezcan mutuamente. Este es precisamente el principal hueso que tengo que encajar en la teoría del crecimiento equilibrado: su aplicación requiere vastas cantidades de aquellas capacidades que hemos identificado como probablemente limitadas en los países subdesarrollados. Es inconcebible que en una economía de un piso pueda establecerse un "segundo piso" con sus propias fuerzas o incluso con ayuda limitada del exterior; sin colonización exterior, la tarea parece imposible. Como dice Singer: "Las ventajas del desarrollo múltiple pueden constituir un interesante material de lectura para los economistas, pero son tristes noticias, en verdad, para los países atrasados. En general, faltan los recursos iniciales para el desarrollo simultáneo en muchos frentes (5). En otras palabras, si un país estuviera dispuesto a aplicar la doctrina del crecimiento equilibrado, no sería subdesarrollado.

Es posible que la teoría del crecimiento equilibrado se haya inspirado en una variante del análisis keynesiano de la depresión (6). En una situación de equilibrio en condiciones de subempleo, las razones para la intervención del Gobierno pueden exponerse de la siguiente forma: un acto aislado de aumento de la producción por una sola empresa no es probable sea refrendado por el mercado,

que aumenten la producción si se trata de productos nuevos y muy deseados, de forma que su disponibilidad conduzca a un incremento de la demanda debido a la mayor renta. Ver, sobre este punto, J. J. SPENGLER, "Product-Adding vs. Product-Replacing Innovations", *Kyklos*, 3, 1957, 249-280.

(5) SINGER, *Economic Progress in Underdeveloped Countries*, págs. 7-8. (Versión española en *Revista de Economía Política*, vol. V, núms. 1-5.)

(6) DOMAR, "Investment and Monopolies", en *Income, Employment and Public Policy* (New York, 1948), págs. 49-57, y W. J. BAUMOL, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass., 1952), págs. 96-97.

puesto que la demanda que se genera mediante el incremento de la producción y sus efectos multiplicadores no convergen en la producción de la empresa; lo cual es necesario para satisfacer las expectativas optimistas y, por tanto, la realización de estas expectativas presupone un avance de la producción por parte de muchas empresas. Esta simultaneidad, a su vez, puede lograrse solamente si un incremento sustancial del gasto de los consumidores inducido por la política fiscal proporciona guías a los fabricantes y conduce a una recuperación generalizada de la producción.

La doctrina del crecimiento equilibrado se la considera ahora esencialmente como la aplicación al subdesarrollo de una terapéutica diseñada para una situación de subempleo. Durante la fase ascendente cíclica, es posible una recuperación equilibrada de la actividad económica, porque las industrias, máquinas, directores y trabajadores, así como los hábitos de consumo se encuentran todos a la espera de reanudar sus funciones y papeles temporalmente en suspenso. Evidentemente, en una situación de subdesarrollo las circunstancias no son éstas, y una solución simultánea, por tanto, está fuera de nuestro alcance, ayude o no el Gobierno.

Las últimas palabras son importantes. Porque se recurre, generalmente, a la doctrina del crecimiento equilibrado para justificar la dirección y coordinación centralizada del proceso de desarrollo por parte del Gobierno. Pero esta justificación es difícilmente convincente. Una tarea que la empresa privada o las fuerzas del mercado no pueden llevar a cabo, no se convierte, *ipso facto*, en labor idealmente apta para ser ejecutada por las autoridades públicas. Debemos reconocer que existen tareas que exceden las capacidades de una sociedad; no importa a quién se confíen. El crecimiento equilibrado en el sentido de desarrollo simultáneo múltiple parece ser una de ellas (7).

La paradoja de la doctrina de la "internalización".

Según la teoría del crecimiento equilibrado, que hemos examinado hasta ahora, el papel del Estado es asegurar esa simultaneidad de inversiones en una gran variedad de empresas, lo cual se cree

(7) Cf. artículo siguiente.

necesario para asegurar el éxito de las acciones individuales. Una versión más sofisticada de la doctrina y del papel que ella asigna a la acción del Estado analiza las anticipaciones más que las posibles acciones de los empresarios. Afirma que, bajo un sistema de empresa privada, los empresarios en los países subdesarrollados invertirán mucho menos de lo que es rentable desde el punto de vista de la sociedad. La razón es que los atomísticos productores privados no pueden apropiarse de las economías externas a las que su actividad da lugar, o que ellos no pueden prever las repercusiones que, con el tiempo, les convertirán en fuente de economías externas de otras empresas, pero internas de ellos mismos (8). Los cálculos privados de los beneficios subestiman necesariamente los beneficios sociales reales. En opinión de Rosenstein-Rodan, las anticipaciones pesimistas de los empresarios son correctas en tanto en cuanto éstos sigan siendo productores atomísticos; según Scitovsky, son incorrectas, puesto que dichos empresarios se convertirán en fuente de economías externas pecuniarias. Pero las conclusiones son similares en ambos casos. La producción debe ser integrada y planificada centralmente como si fuera a tener lugar en un solo "trust", porque únicamente en ese caso se "internalizan" las economías externas con una consecuente revisión alcista de las estimaciones de los beneficios.

En un determinado aspecto, la teoría no es más que una variante de la doctrina del crecimiento equilibrado. Dice: si diez proyectos pudieran emprenderse conjuntamente, proporcionándose mutuamente apoyo en la demanda, cualquiera de ellos sería más rentable que el mismo proyecto emprendido aisladamente. Bajo estas premisas, lo anterior es indudablemente correcto. Pero también es cierto que un país no puede emprender un cierto número de proyectos solo porque resultarían rentables si los emprendiera. Las capacidades de desarrollo disponibles de un país ponen siempre un determinado límite al número de proyectos que pueden emprenderse simultáneamente.

No obstante, si permitimos un cierto grado de flexibilidad, es legítimo preguntarse si la centralización de las decisiones de inversión tenderá a ser promotora del crecimiento. ¿Es realmente

(8) La primera situación es descrita por ROSENSTEIN-RODAN; la última por SCITOVSKY. Artículos citados en (1).

cierto que cuanto más amplia es el área en el cual tiene lugar la internalización, mayor será el incentivo para invertir? Habría que contestar afirmativamente si *todas* las repercusiones de una nueva empresa fueran a ser favorables. Sin embargo, si las repercusiones incluyen pérdidas (deseconomías externas pecuniarias), éstas se internalizarán con las ganancias y no podrá fijarse el resultado final (9).

Las razones en favor de la planificación centralizada de la inversión como promotora del crecimiento *per se* serían realmente enteramente convincentes si se permitiera organizarse a la producción de forma que *solamente las economías externas fueran internalizadas*, mientras que todas las deseconomías externas y los costes sociales resultantes de las nuevas empresas permanecieran estrictamente ajenos a la autoridad central o fueran desestimables. En este caso, obtendríamos un sistema altamente dinámico, pero la cuestión es: ¿puede esto realizarse? Aquí, de nuevo, la imagen que estuvo en la mente de los autores de la doctrina de la "internalización" debe haber sido la de un sector económico atrasado que permanecería muy solo, mientras que surgiría un intrépido y nuevo sector aisladamente; en esta forma se supone efectivamente ausentes a todos aquellos que posiblemente podrían experimentar pérdidas en el curso del proceso de desarrollo. No excluimos la posibilidad de que el cuadro pueda ser francamente realista en ciertas situaciones especiales, tales como la reconstrucción de una economía devastada por la guerra, o el desarrollo de regiones *subdesarrolladas* y áreas abiertas mediante esquemas de colonización: aquí las repercusiones sobre las actividades productivas existentes pueden tener poca importancia en comparación con la interdependencia mutua de las nuevas actividades que hacen esencial la planificación. Pero, en general, el desarrollo económico significa la transformación, mas que la creación *ex novo*: supone una alteración de las formas tradicionales de vida, de producción y de hacer cosas, en el curso de la cual se registran siempre muchas pérdidas; antiguas capacidades devienen obsoletas, viejas corrientes comerciales son arruinadas, aparecen barrios bajos en las ciudades, se multiplica el crimen y el suicidio, etc., etc. Y a estos costes sociales deben

(9) En el artículo citado anteriormente, Viner resalta también que deben tenerse en cuenta las deseconomías externas.

añadirse muchos otros—desde el enciamiento del aire al paro—, tantos que todo un libro aborda recientemente un análisis detallado de la cuestión (10).

El carácter paradójico de la doctrina de la internalización se hace ahora evidente. El supuesto de la responsabilidad por parte del Estado en el campo económico se ha instado con frecuencia, no para proporcionar más estímulo al desarrollo mediante la adición de todos los beneficios, sino para *introducir algunos de los costes sociales en el cálculo económico* y suavizar así la crueldad y destructividad del desarrollo capitalista. Presumiblemente, los abogados de esta dirección pensaban que valdría la pena algún sacrificio en la velocidad del proceso de destrucción creadora si pudiera ser menor la destrucción de los valores materiales, culturales y espirituales. Y, evidentemente, una dificultad principal para la rápida industrialización de los actuales países subdesarrollados consiste, precisamente, en el hecho de que éstos no se encuentran preparados para soportar esos costes sociales que se asociaban tan espectacularmente al proceso durante los primeros años del siglo XIX en la Europa Occidental. Fuerzan a su joven clase empresarial (así como a sus contribuyentes en general) a internalizar una buena porción de estos costes a través de unos avanzados sistemas de seguridad social, unos salarios mínimos y una legislación colectiva de contratación, a través de viviendas subsidiadas a bajo coste y de medidas similares del “estado de bienestar”.

Diferentes tipos de internalización y su efecto sobre el crecimiento.

Se trata de embarcarse en una pequeña disgresión y especular acerca del probable efecto sobre el desarrollo, particularmente sobre su velocidad y carácter, de diferentes circunstancias institucionales con respecto a la “internalización de las economías y deseconomías externas”. Históricamente, ha habido algunas variaciones características en la extensión con que la información sobre los beneficios y costes sociales que se derivan de los cambios económicos, es se-

(10) K. WILLIAM KAPP, *The Social Costs of Private Enterprise*, Cambridge, Mass., 1950.

ñalada a los encargados de las decisiones económicas y entra en sus cálculos.

Bajo el sistema de gremios, por ejemplo, una innovación en el proceso de producción de un bien dado, podía sólo introducirse por alguien que estuviera ya ocupado en su producción con el antiguo proceso. Como sabemos por Schumpeter, este hecho actúa en contra de muchas innovaciones que podrían hacer inútiles capacidades adquiridas y obsoleto, equipo valioso. Además, incluso aunque un miembro individual del gremio planeara un cambio importante en el método de producción o una modificación sustancial del producto, tenía ordinariamente que conseguir la autorización explícita del gremio, que, probablemente, no estaba dispuesto a estimular innovaciones que pudieran causar daños a los intereses de los miembros. Heckscher cita una ordenanza de fines del siglo XVIII en Francia: "Si un tejedor trata de producir una pieza según su propia invención, no debe introducir ésta en el telar, sino que deberá obtener permiso de los jueces de la ciudad para emplear el número y la longitud de los hilos que desea, después que la cuestión haya sido considerada por cuatro de los más antiguos comerciantes y cuatro de los más antiguos tejedores del gremio" (11). La introducción de nuevos productos era más difícil de controlar que las mejoras de los procesos, pero hubo también, con frecuencia, intentos de dicho control. Por ejemplo, la manufactura de botones cubiertos con el tejido que competía con los cosidos a mano fué prohibida, porque se decía que esa manufactura "conduciría a la destrucción total de una colectividad compuesta por un considerable número de trabajadores cuya subsistencia depende enteramente de su profesión" (12). Las deseconomías externas de las innovaciones se tomaban, por tanto, totalmente en cuenta por el sistema gremial y, en la medida en que actuaban las regulaciones, el progreso técnico se mantenía seriamente frenado.

El sistema desapareció para dar entrada a otro que no requería esta clase de internalización y que resultó ser, por tanto, inmensamente más dinámico. Cuando cualquiera pueda entrar en el

(11) E. F. HECKSCHER, *Mercantilism* (London, 1935), pág. 171.

(12) Citado en E. LEVASSEUR, *Histoire des classes ouvrières en France avant 1789* (París, 1859), 2, 332.

comercio o industria, puede aprovecharse de las últimas invenciones e innovaciones y los daños experimentados por los productores tradicionales no le importan. Más aún, si existen repercusiones y complementariedades importantes y mutuamente provechosas entre dos sectores de producción, el sistema capitalista, ordinariamente (es decir, en ausencia del más estricto tipo de legislación antitrust), no interpone ningún obstáculo a la combinación de tales actividades en una sola empresa. De forma que, desde el punto de vista de los incentivos para invertir, el sistema capitalista, especialmente tal como existía en el siglo XIX, es difícil de censurar: había un mínimo de internalización de deseconomías externas y no existía limitación alguna a la internalización de las economías externas pecuniarias a través de adquisiciones, combinaciones o fusiones con actividades económicas estrechamente interdependientes. Finalmente, el Estado dió lugar a importantes economías externas, proporcionando ley y orden, educación básica y algunos servicios públicos. E incluso aunque, ciertamente, existieron economías externas que no podían ser aprovechadas por el empresario individual, el balance entre los costes sociales que él provocaba, pero eludía, y los beneficios sociales que no era capaz de convertir en beneficios propios era probablemente favorable para muchos empresarios. Esto fué cierto, particularmente, en lo que se refiere a la introducción de nuevos productos que competían con éxito con suslitutivos próximos y a la introducción de una nueva tecnología que daba lugar al abandono de los procesos tradicionales. En otras palabras, fué la peculiar *falta* de internalización implícita en el sistema de empresa privada —la forma en que las instituciones de ese sistema “encubrían” ciertos costes de los empresarios— la principal responsable de los cambios económicos dinámicos que tuvieron lugar. Evidentemente, tal explicación del progreso económico en el siglo XIX tiene poco de común con la mano invisible de Adam Smith; recuerda mucho más a la *List der Vernunft* de Hegel.

Consideremos ahora cómo el modelo de internalización que probablemente prepondera en una economía centralmente planificada y dirigida afecta a su capacidad para el crecimiento económico. En dicha economía, por definición, la internalización se supone completa con respecto a lo que en las economías capitalistas aparece como economías y deseconomías externas. Así, si la clase de cre-

cimiento que experimentan las economías capitalistas puede muy bien entenderse como una consecuencia de la falta de internalización, una economía que ha alcanzado la internalización es probable tenga un crecimiento bastante diferente.

En primer lugar, en tanto en cuanto las decisiones relativas a la producción en dicha economía es probable se adopten principalmente dentro de una estructura de referencia de amplia industria, los intereses de las empresas existentes se tomarán en cuenta totalmente (13). Los directores de una industria es probable se identifiquen con estas empresas, con sus trabajadores y con el valor no amortizado de sus máquinas, y es improbable favorezcan los cambios quebrantadores que se interferirían con planes cuidadosamente esbozados y significarían también una obsolescencia prematura de las capacidades y del equipo. A este respecto, por tanto, una economía planificada es probable se comporte en gran medida como el sistema gremial; el proceso de "destrucción creadora" es constitucionalmente extraño a él porque destrucción significa aquí autodestrucción más que destrucción de algún otro. Teniendo en cuenta los intereses de las empresas existentes tenderán a evitar cambios frecuentes en el diseño y calidad de los bienes de consumo o la frecuente introducción de sustitutos que podrían complacer los caprichos necios del público consumidor, pero podrían alterar los esquemas de producción y poner en peligro el valor de una porción de los activos humanos y materiales del país (14).

Existen razones más generales para creer que una economía donde la adopción de las decisiones de inversión se encuentra centralizada no es probable sea particularmente activa al emprender ciertos procesos de innovación. Supongamos que la adopción de una innovación dada mejora a A y empeora a B. Entonces, de acuerdo con la economía del bienestar, una forma de probar la deseabilidad

(13) Con tal que éstas no sean anticuadas. Por ejemplo, la existencia de transporte mediante carruajes de caballos difícilmente retrasará el desarrollo de la producción de vehículos a motor.

(14) Tales tendencias actúan también en ciertas ramas industriales bajo condiciones altamente oligopolísticas en el capitalismo. Pero están ausentes en muchas otras y donde existen se encuentran frenadas o trastocadas por otras fuerzas que operan en dirección opuesta como resultado de la falta global de internalización.

social de introducir la innovación es averiguar si A es capaz de "sobornar" a B para que acepte la innovación y siga mejor que antes. Como se resaltó adecuadamente en el examen de esta prueba del "soborno" o compensación, no es suficiente establecer que dicha prueba *podría* ser satisfecha; la compensación debe realmente ser pagada si deseamos estar ciertos de que el bienestar total no ha sufrido como resultado de la innovación (15).

Pero surge aquí una cuestión adicional a la cual los economistas del bienestar, que no se interesan por los problemas del crecimiento, no han prestado atención (16). Suponiendo que A, que está dispuesto a aprovecharse de la innovación, sea también quien debe llevarla a cabo, ¿la efectuaría *si supiera por adelantado que habia de satisfacer la compensación*? En muchos casos esto parece improbable. Incluso aunque A fuera capaz de incrementar su bienestar, puede considerar que no vale la pena —por ejemplo, debido a la incertidumbre— consagrar sus energías a una tarea cuyas recompensas son drásticamente rebajadas. Análogamente, si las decisiones relativas a las innovaciones se encuentran centralizadas, muchas cuyos pros no superan a los contras por un margen suficientemente amplio quizá fueran también abandonadas.

Podría afirmarse que la internalización favorece en este caso la inhibición de las innovaciones que proporcionarían ganancias privadas, pero no beneficios sociales. Esta era evidentemente la pretensión de los gremios. En realidad, sin embargo, la internalización es probable dé lugar a una sobreestimación de las expectativas re-

(15) La prueba fué introducida en "Welfare Propositions in Economics", *Economic Journal*, septiembre 1939, 549-52, y refinada por SCITOVSKY en "A Note on Welfare Propositions in Economics", *Review of Economic Studies*, noviembre 1941; la exigencia de que la compensación se pagara realmente, fué señalada primeramente por BAUMOL, "Community Indifference", *Review of Economics Studies* (1946-47). El análisis se ha movido desde entonces en un terreno considerablemente más sofisticado, pero para nuestros propósitos es suficiente recordar estas primeras contribuciones. Para un buen tratamiento del presente estado de la "nueva economía del bienestar" y referencias bibliográficas, ver F. M. BATOR, "The Simple Analytics of Welfare Maximization", *American Economic Review*, marzo 1957.

(16) Con la excepción de J. E. MEADE, que menciona el problema de los desincentivos que surgen de la compensación en *Trade and Welfare*, London, 1955, pág. 78.

lativas a las pérdidas: porque es intrínseco a la mayoría de las innovaciones que sus beneficiarios sean anónimos, inarticulados e ignorantes de los beneficios resultantes (incluyendo, entre otros, a los consumidores, que todavía son no nacidos); mientras que aquellos que experimentarán pérdidas con la innovación son intereses creados muy locales.

Una sociedad que centralice las decisiones de inversión puede, por tanto, esperarse se incline contra las innovaciones cuya introducción podría causar pérdidas a los que se encuentran en activo: por ejemplo, mejorando el diseño y calidad del producto y aumentando su variedad mediante la introducción de bienes sustitutivos. Por otra parte, no se registraría una renuncia similar para emprender la producción de artículos totalmente nuevos no sustitutivos de cualquier bien existente, o de bienes capital cuyo impacto eventual sobre los productos existentes es difícil de evaluar. Es interesante observar que estas conclusiones encajan bastante bien en el modelo de éxitos y fracasos de la economía soviética.

Así la internalización es probable afecte al ritmo de desarrollo de un país desfavorablemente en algunas áreas y favorablemente en otras —el efecto neto no es, ni mucho menos, claro—. Incluso, aparte del hecho de que la internalización como tal no puede aumentar de la noche a la mañana la capacidad de un país en lo que se refiere al desarrollo, no es probable conduzca a una revisión *general* alcista de las estimaciones relativas a la rentabilidad porque las *deseconomías externas se internalizan necesariamente con las economías*. Para obtener una tal revisión alcista y convencerlas de que tratan de aumentar el ritmo de su desarrollo, las economías centralmente planificadas tienen recursos abundantes para el viejo truco capitalista de impedir en el cálculo económico una variedad de costes sociales en los que se incurre en el proceso de crecimiento. Como resultado, pueden lograr un crecimiento acelerado no practicando la internalización, sino renunciando a ella.

ALBERT O. HIRSCHMAN