

Cambio social, expectativas y creatividad en "Development projects observed", de Albert O. Hirschman

Año
2018

Autor
Carrión, Gonzalo

Este documento está disponible para su consulta y descarga en el portal on line de la Biblioteca Central "Vicerrector Ricardo Alberto Podestá", en el Repositorio Institucional de la **Universidad Nacional de Villa María**.

CITA SUGERIDA

Carrión, G. (2018). *Cambio social, expectativas y creatividad en "Development projects observed", de Albert O. Hirschman*. 7mo Congreso de Administración del Centro de la República. 4to Encuentro Internacional de Administración del Centro de la República, 3er Congreso de Ciencias Económicas del Centro de la República. Villa María: Universidad Nacional de Villa María





VII CONGRESO DE ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA

IV ENCUENTRO INTERNACIONAL DE ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA

LA REPÚBLICA

III CONGRESO DE CIENCIAS ECONÓMICAS DEL CENTRO DE LA REPÚBLICA

“COMPETITIVIDAD CON COMPROMISO SOCIAL”

VILLA MARÍA - ARGENTINA - 17, 18 y 19 DE OCTUBRE DE 2018

CAMBIO SOCIAL, EXPECTATIVAS Y CREATIVIDAD EN DEVELOPMENT PROJECTS OBSERVED, DE ALBERT O. HIRSCHMAN

AUTORES

CARRIÓN, GONZALO

CAMBIO SOCIAL, EXPECTATIVAS Y CREATIVIDAD EN DEVELOPMENT PROJECTS OBSERVED, DE ALBERT O. HIRSCHMAN

PALABRAS CLAVE: ALBERT O. HIRSCHMAN, DESARROLLO, DECISIONES, MANO ENCUBRIDORA, CREATIVIDAD.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo plantea una continuación de nuestras indagaciones en torno a la obra de Albert O. Hirschman (1915-2012), particularmente a partir de *The Strategy of Economic Development* (1958) (Carrión, 2018), libro que marca un punto de inflexión dentro de la producción académica del autor y, al mismo tiempo, se convirtió en referencia obligada dentro de la economía del desarrollo que por esa época comenzaba a generar interés a nivel internacional¹.

Al cumplirse los 60 años de la publicación de *Strategy*, y considerando que buena parte de la reflexión hirschmaniana resulta poco conocida en la actualidad para los científicos sociales, en general, y para los economistas, en particular, en esta oportunidad nos detendremos a analizar algunas ideas vertidas en el texto *Development Projects Observed*². Publicado en 1967, este trabajo es el último correspondiente a la denominada “trilogía del desarrollo” de Hirschman, junto a la mencionada obra de 1958 y *Journeys toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America* (1963)³. El conjunto de los tres textos, por tanto, se inscribe en el conjunto de las reflexiones hirschmanianas acerca del proceso de desarrollo de los países subdesarrollados, a la luz de su propia experiencia de vida en Colombia y después de haber tomado contacto con múltiples y diversas realidades y

¹ Las principales biografías intelectuales sobre Hirschman corresponden a los trabajos de Meldolesi (1997 y 2017) y Adelman (2013). Además puede verse el artículo de Feinstein (2006) y a modo de autobiografía, la entrevista incluida en Hirschman (1999). En cuanto al autor como “pionero del desarrollo”, la compilación de Meier y Seers (1986).

² En la traducción aquí utilizada: *El comportamiento de los proyectos de desarrollo* (1969).

³ Traducida al castellano con el título: *Estudios sobre política económica en América Latina (En ruta hacia el progreso)* (1964).

problemáticas a través de su recorrido por varios países latinoamericanos, africanos y asiáticos.

Teniendo en cuenta lo anterior, en este trabajo trataremos de entender algunos conceptos hirschmanianos presentes en el texto de 1967 relativos a la evaluación y ejecución de proyectos específicos de desarrollo, en línea de continuidad –y, en tal sentido, como extensión-ampliación– respecto de la comprensión del proceso de cambio social planteado ya en *Strategy*. Concretamente, intentaremos mostrar que la crítica hirschmaniana acerca de los criterios habitualmente utilizados en aquel momento para analizar la viabilidad y conveniencia de ciertos proyectos socioeconómicos, se deriva de su concepción acerca del desarrollo centrada en la acción humana y la complejidad del proceso de toma de decisiones, lo que en este texto particularmente se condensa en el concepto de *Mano Encubridora*. A partir de aquí, se sugerirá la novedad y actualidad de las ideas de Hirschman para la economía contemporánea.

DESARROLLO, CAMBIO Y ACCIÓN HUMANA EN STRATEGY

En *La estrategia del desarrollo económico*, Hirschman proponía “algunas formas nuevas de pensamiento” para ayudar a enfrentar los problemas de los países subdesarrollados, dado que, desde su perspectiva, las concepciones teóricas dominantes centradas en el “crecimiento equilibrado” resultaban insuficientes⁴.

Discutiendo con las visiones sobre el desarrollo que buscan un “primer motor” que de manera automática conduzca a los países subdesarrollados hacia la senda del crecimiento, Hirschman advierte que tales concepciones tienden a ser simplistas, por cuanto, una vez identificado y obtenido el factor que haría las veces de *primum mobile*, el desarrollo se daría de suyo. De aquí el enfoque diferencial de la *Estrategia*:

⁴ Sobre la distinción entre teorías del crecimiento equilibrado y desequilibrado en general, puede verse el trabajo de Bustelo (1998).

... el desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados como de conseguir, para propósitos de desarrollo, aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados. (1961: 17)

El problema del desarrollo, por ende, no radicará tanto en algún o algunas cosas a obtener, sino en lograr un *factor de unión* entre los recursos disponibles en pos del desarrollo⁵. Este *factor de unión*, dice Hirschman: “Parece consistir en una “perspectiva de crecimiento” que comprende el deseo del crecimiento económico y la percepción de la naturaleza esencial del camino que lleva hacia él” (1961: 22)⁶. Para indagar acerca de dicha “perspectiva de crecimiento”, es necesario dirigirse al lugar “donde empiezan y al que pertenecen todas las dificultades de la acción humana: en la mente” (Hirschman, 1961: 22). De esta manera, el autor invita a pensar el desarrollo a partir de las tensiones entre tres elementos: las distintas “imágenes del cambio” de las sociedades (*group-focused* o *ego-focused*), la formación y condicionalidades de las expectativas del cambio, y el proceso concreto de toma de decisiones (1961: 22-35). En relación con este último punto en particular, dice Hirschman:

...las decisiones de desarrollo no se ven frenadas por obstáculos y escasez físicos, sino por las imperfecciones del proceso de tomar decisiones. Así, la

⁵ Más adelante afirma Hirschman: “el enfoque está motivado por la convicción de que el desarrollo es mucho más difícil de lo que a veces se cree. Mientras se piensa en términos de la falta de un componente, ya sea capital, espíritu de empresa o conocimientos técnicos, probablemente se pensará que el problema puede resolverse inyectando ese componente desde fuera o buscando la manera y los medios de producirlo dentro del país. Si, por el contrario, nos encontramos en la necesidad de un “factor de unión” que deba dar en conjunto diversos elementos diseminados u ocultos, el problema se oscurece e incluso puede volverse más complejo.” (1961: 19)

⁶ “De cualquier forma, los países subdesarrollados sólo ven los frutos del progreso económico y tienen poco conocimiento del camino que deben seguir para lograrlo. Si desean estos frutos, deberán tratar de conseguirlos de algún modo. Por lo tanto, averiguarán cuáles son los cambios que su propia sociedad requiere en el curso del proceso de desarrollo, a medida que van haciendo salidas en falso y se enfrentan y vencen los obstáculos sucesivos que surgen en este proceso. De esta manera, y no *a priori*, determinarán cuáles de sus instituciones y características son las atrasadas y, por lo tanto, cuáles deben reformarse o destruirse. Así, la tensión del desarrollo no se encuentra tanto en la pugna entre las ganancias y los costos conocidos, como en la pugna entre la meta y la ignorancia y desconocimiento del camino que conduce a esa meta.” (Hirschman, 1961: 21)

teoría y la política del desarrollo se encuentran ante la tarea de examinar cuáles son las condiciones en que, a pesar de estas imperfecciones, se pueden tomar decisiones de desarrollo a través de técnicas que aceleren el paso de mecanismos de inducción. (1961: 37)

Ahora bien, poner a las decisiones en el centro de la cuestión del desarrollo para Hirschman significa reconocer, en última instancia, que “el problema fundamental consiste en generar y vigorizar la acción humana en cierta dirección”; a lo que agrega: “Nuestro enfoque nos lleva a dudar de la existencia de una energía acorralada por obstáculos villanos. Más bien considera que los obstáculos son reflejo de movimientos contradictorios y de la confusión resultante en la voluntad” (1961: 36). De allí que la perspectiva hirschmaniana sobre la planificación del desarrollo se centre en la identificación de “presiones”, “mecanismos de inducción” y “eslabonamientos” entre diversos proyectos de inversión, cuya ubicación y secuencialidad será clave⁷.

MANO ENCUBRIDORA, DECISIONES Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLO EN *DEVELOPMENT PROJECTS OBSERVED*

En *Development Projects Observed*, Hirschman se dedica al estudio de once experiencias concretas de proyectos de desarrollo en diferentes sectores de la economía de varios países subdesarrollados, con el propósito de identificar lo que denomina ciertas “características estructurales” de los proyectos, entre las que se cuentan las capacidades económico-tecnológicas como así también sus propiedades organizativo-administrativas (1969: 4)⁸.

La identificación de esas características estructurales resulta fundamental por dos motivos. En primer término, porque permite ampliar la comprensión tanto del hecho como de las posibilidades del éxito o fracaso de los proyectos. En

⁷ Sobre estos conceptos, allende las biografías intelectuales ya indicadas, pueden consultarse los trabajos de Furió-Blasco (1996 y 1998) y Hurtado (2014), además de las propias consideraciones de Hirschman en retrospectiva (1984 y 1986a).

⁸ Los once proyectos fueron financiados por el Banco Mundial y ejecutados por distintas agencias en cada país. Los sectores fueron: energía eléctrica (El Salvador y Uganda), carreteras (Ecuador), Irrigación (Perú, Tailandia e Italia), Ganadería (Uruguay), desarrollo de cuenca fluvial (India), industria (Pakistan), telecomunicaciones (Etiopía) y ferrocarriles (Nigeria) (Hirschman, 1969:2).

segundo término, porque sugiere que el desarrollo de un país depende del tipo de proyectos que se acepten o promocionen. Dice el autor:

Este enfoque pone de relieve la importancia del desarrollo de lo que un país hace y de lo que llega a ser como resultado de lo que hace, y de este modo refuta la primacía de lo que es, o sea, de la dotación de recursos naturales, valores, instituciones, estructura social y política, etc., determinada por su geografía y su historia. (1969: 4-5)

De manera similar a la *Estrategia*, aquí el pasaje de una concepción estático-normativa de “las cosas que hay o debe haber” a una concepción dinámico-positiva de “las decisiones que se toman o pueden tomarse” muestra su potencial, pero ahora en el estudio de proyectos específicos, cuya ejecución repercutirá –para bien o para mal– en el proceso de transformación de un país en su conjunto. De igual modo, así como el enfoque hirschmaniano centrado en la acción reclamaba una revisión de la teoría económica del desarrollo equilibrado, en este caso la crítica se dirige a los criterios habitualmente utilizados para el análisis y evaluación de proyectos.

Hirschman entiende que en el enfoque generalmente aceptado sobre el análisis de proyectos se ha planteado una dicotomía entre un aspecto técnico-cuantitativo de la evaluación, que consistiría en la determinación de una tasa de rentabilidad, y otro aspecto vinculado con la decisión en sí, aunque vagamente librado al sentimiento o la intuición. Esta dicotomía contribuye a ocultar otras dimensiones intrínsecas al proceso de análisis-ejecución de proyectos en su relación con el desarrollo del país. Por tanto, la crítica de Hirschman no apunta tanto a abandonar los criterios convencionales de evaluación, sino más bien a la necesidad de complementarlos con otras consideraciones relativas al razonamiento práctico: “Más que como una crítica del análisis de la relación costo beneficio y la tasa de utilidad, este libro debe considerarse como un intento de reconquistar siquiera una parte de este vasto

campo de la discreción intuitiva para los procesos usuales de la *razón racionante*" (1969: 8)⁹.

El estudio de los desequilibrios, las secuencias, las confusiones y contradicciones de las decisiones, se llevan ahora al ámbito de las *posibilidades compensatorias* que se despliegan en –y a través de– los proyectos de desarrollo. En principio Hirschman parece identificar una verdad de perogrullo, i.e., que los proyectos pueden presentar una serie de amenazas que conspiran contra su desenvolvimiento, pero también pueden proporcionar un conjunto de decisiones superadoras cuando alguna de tales amenazas se concreta (1969: 11). Ahora bien, aquí interesa destacar tres elementos. En primer lugar, la transición del carácter potencial al actual de las amenazas y de las decisiones superadoras. En segundo lugar, lo “insospechado” tanto de las posibles amenazas como de las decisiones superadoras, dicho de otra manera, su carácter sorpresivo y esquivo al conocimiento. Por último, donde el autor pondrá más énfasis, la posibilidad de una compensación –parcial o total– entre amenazas y decisiones en el devenir del proyecto.

A partir de lo anterior, Hirschman llega a la idea de que la dinámica creativa de las decisiones de los proyectos de desarrollo muestra una doble subestimación

⁹ A propósito, llegando al final del libro, aclara Hirschman: “Es cierto que se debe hacer un esfuerzo para facilitar las decisiones reduciendo los múltiples aspectos de un proyecto a unas cuantas características esenciales, una de las cuales sería, obviamente, la tasa de rendimiento. Una cosa es permitir, de esta forma, que quienes toman las decisiones tengan un juicio informado para hacer elecciones y evaluaciones críticas; otra muy distinta, sin embargo, es que el técnico trate de hacer totalmente innecesario tal juicio, y este deseo está implícito en su presentación de una escala de una sola dimensión a quien toma las decisiones, figura que en tal caso sería obsoleta. La ambición dictatorial del técnico con frecuencia está extrañamente combinada con su renuencia a responsabilizarse por la decisión final, de la que se exime diciendo que estuvo influida por factores “políticos”. Aquí lo político se entiende como irracional, si no es que peor. Así, la clasificación única tiene un alto precio puesto que muchas consideraciones importantes están excluidas de los alcances del técnico, a final de cuentas quien toma las decisiones utilizará su intuición y su juicio “glandular” más que si los técnicos se hubiesen fijado la meta más modesta de comparar proyectos de acuerdo con un número de criterios limitado, pero no reducido a uno solo. Así pues, por su ambición de usurpar, mediante el mecanismo de la clasificación en una escala única, la fundamental función de ponderación del político que toma las decisiones, el técnico puede en realidad fomentar la irresponsabilidad en la toma de decisiones.” (1969:174-175)

compensatoria¹⁰: por un lado, una subestimación de las amenazas potenciales, y, por otro, una subestimación a las capacidades de los agentes para tomar decisiones superadoras una vez que ciertas amenazas se concretaron. Sin esta compensación, muchos de los proyectos analizados no se hubieran llevado a cabo, de modo que si hubiese habido un mayor conocimiento sobre las problemáticas futuras, muchas acciones en pos de los emprendimientos de desarrollo no se hubieran concretado. A los efectos benéficos de esta especie de ocultamiento de las amenazas como aliciente a la toma de decisiones, Hirschman le da estatuto de principio con nombre propio, la *Mano Encubridora*:

En otras palabras, puesto que necesariamente subestimamos nuestra creatividad, resulta deseable subestimar en medida aproximadamente semejante las dificultades de las tareas que enfrentamos, de tal modo que estas dos subestimaciones compensatorias nos envuelvan en empresas que somos capaces de realizar, pero que no nos atreveríamos a emprender de otro modo. El principio es suficientemente importante como para merecer un nombre: puesto que aparentemente nos encontramos en la esfera de la influencia de alguna especie de mano invisible que nos *esconde* benéficamente las dificultades, propongo que se le denomine la Mano Encubridora. (1969: 13)¹¹

Utilizando la terminología de la *Estrategia*, podría decirse entonces que la Mano Encubridora funciona mediante una imagen de cambio errónea, o al menos borrosa, que genera expectativas exageradas. Pero, a diferencia de los efectos negativos que Hirschman adscribía a la exageración de expectativas en aquella oportunidad (1961: 31), en este caso señala la posibilidad de su actuación como un mecanismo impulsional para la toma de decisiones creativas en conjunto, lo que –como se dijo– apunta al problema fundamental

¹⁰ Ampliando su consideración acerca de la creatividad, agrega Hirschman: “Quizá se esté haciendo referencia aquí a un principio general de acción: la creatividad siempre se nos presenta como una sorpresa; por lo tanto, nunca podemos contar con ella y no nos atrevemos a creer en ella hasta que ha aparecido. En otras palabras, no nos adentramos conscientemente en tareas cuyo éxito requiere claramente creatividad posterior. Por ello, la única forma de utilizar plenamente nuestros recursos creativos consiste en una falsa apreciación de la tarea, conforme a la cual la consideramos simple, rutinaria y con una demanda de creatividad inferior a la que finalmente requiere.” (1969: 12-13)

¹¹ Más adelante resumirá este principio diciendo: “La Mano Encubridora es esencialmente una forma de inducir la acción por medio del error, siendo éste una subestimación de los costos y dificultades del proyecto.” (1969: 28-29)

para el progreso de los países subdesarrollados¹²: “En otras palabras, en los países desarrollados se requiere menos disfraz de las incertidumbres y probables dificultades de una tarea prevista que en los subdesarrollados, que carecen de confianza en la creatividad” (1969: 15).

Este énfasis en las tensiones que subyacen a la acción de la Mano Encubridora entre expectativas e incertidumbres¹³, por una parte, e impulso para la toma de decisiones creativas, por otra, ayudan a identificar y entender la existencia de ciertos sesgos en la selección de proyectos (1969: 17). Estos sesgos se ponen de manifiesto al considerar diversas estrategias que los agentes utilizan *de facto*, a la hora de proponer determinados proyectos, para generar cierta confianza –es decir, tratando de superar el escenario de incertidumbre señalado– y lograr así su evaluación positiva y posterior ejecución.

Entre este tipo de estrategias, Hirschman menciona las técnicas de la “seudoimitación” y la de “programa pseudocomprensivo” (1969: 21-22). Mientras que la primera consiste en minimizar la incertidumbre y acelerar el proceso de decisiones asociando el proyecto en cuestión al supuesto éxito que la aplicación de una técnica ha tenido en el extranjero, la segunda apela a un supuesto conocimiento más acabado de la solución propuesta por conformar un “programa comprensivo”. Ambas técnicas funcionan de manera complementaria, dado que la primera sugiere una disminución de las

¹² “Hasta cierto punto, la Mano Encubridora puede ayudar a acelerar el ritmo al que la “humanidad” se avoca exitosamente a la solución de problemas: enfrenta problemas que *piensa* ser capaz de resolver y encuentra que son realmente más difíciles de lo esperado, pero entonces, ya metida en ellos, ataca inevitablemente las dificultades insospechadas, y a veces llega incluso a vencerlas.” (1969: 14). En relación con las limitaciones en el conocimiento y este principio, más adelante dice Hirschman: “El principio de la Mano Encubridora tiene algunos parientes bastante cercanos. La idea de que carecer de una *visión* completa de los costos *internos* previsible puede promover el desarrollo es, en cierto sentido, una extensión de la idea más obvia y familiar de que menospreciar los costos que un nuevo proyecto o industria causará a terceras partes (es decir, la incapacidad de *internalizar costos externos*) puede servir como estímulo a la empresa.” (1969: 15)

¹³ Tal es la importancia que Hirschman da a la cuestión de *las* incertidumbres, que dedica todo el capítulo 2 del libro al tema, distinguiendo entre dos grandes grupos de incertidumbres que afectan a los proyectos, las que afectan a la oferta y las que afectan a la demanda (1969: 36-37). Entre las primeras identifica, las referidas a la tecnología del proyecto, al factor humano y a la financiación. Entre las segundas distingue el problema de la inadecuación de la demanda a los productos y al exceso de demanda.

dificultades potenciales, mientras que la segunda intenta persuadir acerca de un incremento en el conocimiento de las posibles amenazas (1969: 25). Como se dijo, ninguna de estas situaciones es real, sino que son imaginadas e intencionalmente propuestas para su aceptación –en tal sentido, sesgadas–, pero ayudan a poner en marcha el proceso de toma de decisiones y la actividad emprendedora.

De esta manera, así como para Aristóteles *conocer* lo bueno no alcanzaba para *obrar* lo bueno, y se llegaba a ser virtuoso –i.e., a poseer el hábito bueno– practicando concreta y sucesivamente acciones buenas¹⁴, para Hirschman la falta de conocimiento completo de las situaciones actuales y futuras de los proyectos no impide –vía la Mano Encubridora– su ejecución, y la propia puesta en práctica de los proyectos particulares, con el abultado y complejo entramado de decisiones que presuponen, va generando un hábito en el mismo proceso decisional que permitiría abandonar el círculo vicioso entre el temor a lo desconocido (incertidumbre) y la atrofia de la voluntad (indecisión):

... uno de los beneficios indirectos de los proyectos consiste precisamente en el aumento de la disposición de quienes toman las decisiones a enfrentar las dificultades e incertidumbres. La Mano Encubridora constituye esencialmente un mecanismo que permite que *el temeroso de los riesgos los acepte* y que en el curso del proceso se vuelva menos temeroso. De esta manera, ofrece una forma de escapar de algunos de los más formidables “prerrequisitos” o “precondiciones” del desarrollo; permite que los llamados prerrequisitos surjan *después* de que ha ocurrido el acontecimiento del cual se suponía que constituían un prerrequisito. (1969: 26)

Al retomar, en la última parte de la cita anterior, la crítica de la *Estrategia* a la búsqueda del *primum mobile*, Hirschman sugiere magistralmente la conexión entre, por un lado, su anclaje en el estudio de la acción humana y la preocupación –teórica y práctica– por el desarrollo y, por otro, la expansión que su enfoque exige a la evaluación convencional de proyectos. En efecto, un

¹⁴ Más adelante el propio Hirschman establece un paralelismo entre su principio de la Mano Encubridora con la preferencia por el pecador arrepentido en el cristianismo y la famosa sentencia de Nietzsche: “Lo que no me destruye, me fortalece” (1969: 27).

poco más adelante afirma que “la contribución de las empresas de desarrollo depende no sólo de sus resultados financieros, adecuadamente separados, sino de los importantes efectos laterales que a menudo se reflejan en la secuencia temporal de estos resultados” (1969: 27). Esos *efectos laterales*, en gran medida se vinculan con el fortalecimiento del “espíritu de empresa” –o, continuando con la analogía aristotélica, podríamos llamar ‘hábito de empresa’–, que la propia secuencia de enfrentar una amenaza y superarla, ayuda a mantener y amplificar, en el mejor de los casos¹⁵.

Ahora bien, puesto que el enfoque hischmaniano centrado en la acción humana trata de echar luz sobre los mecanismos que inducen el proceso decisional, esto no implica –antes, todo lo contrario– caer en un mecanicismo de la acción. Es por ello que, así como destacó las consecuencias positivas que puede acarrear la Mano Encubridora, Hirschman también llama la atención sobre sus riesgos. Los sesgos sobre los que dicho principio se sustenta no logran un resultado prometedor de manera determinística, sino que pueden llevar al fracaso de los proyectos e incluso al establecimiento de “hábitos malos” por el abuso de las técnicas de pseudoimitación y de programaseudocomprendivo¹⁶. En este sentido, Hirschman deja en claro que la Mano Encubridora es esencialmente un mecanismo de transición a través del cual quienes toman decisiones aprenden a aceptar riesgos, y *mientras más corta sea la transición y más rápido el aprendizaje, será mejor*” (1969: 27). Recordando a Maquiavelo, podría decirse que el objetivo de la Mano Encubridora en el proceso de desarrollo de los países debería ser disminuir sucesivamente el ámbito de acción la *fortuna* incrementando el rango de acción de la *virtù*. De esta manera,

¹⁵ Hirschman se detiene en la cuestión de los efectos laterales en el quinto y último capítulo del texto (1969: 156-183). Comparando la relevancia de los efectos laterales para la evaluación de proyectos en países subdesarrollados en relación con el caso de los países desarrollados, dice Hirschman: ““En países menos desarrollados es imposible suponer un desarrollo sostenido, ocupación plena o perfecta movilidad de persona y capital. Los proyectos de desarrollo en estos países tienen precisamente la misión de reducir la desocupación y subocupación prevalecientes, de absorber factores de la producción sin movilidad, y en general, *iniciar secuencias de desarrollo* más que subirse simplemente, por así decirlo, en una escalera eléctrica ya en ascenso.” (1969: 172-173).

¹⁶ Resulta interesante destacar la analogía entre la ambivalencia de este principio con aquella de las expectativas de ganancia razonables y exageradas en la *Estrategia*.

podría decirse que el sentido de actuación de la Mano Encubridora corresponde, en última instancia, a la evaluación prudencial del razonamiento práctico¹⁷.

A MODO DE CONCLUSIÓN

En la última parte del capítulo dedicado a la Mano Encubridora, Hirschman vuelve sobre la tensión entre imagen-decisión que se encontraba en la base de la comprensión hirschmaniana del proceso de cambio en *Strategy*. No obstante, en este caso la cuestión se vislumbra desde el marco más general de la antropología filosófica. Recurriendo a ideas del filósofo Leszek Kolakowski, Hirschman destaca el efecto motivacional, dinamizador, de las imágenes para la acción humana individual y social: “los agentes subestiman la fuerza que existe en ellos; por tanto, se considera “imposible” el esfuerzo a realizar hasta que se genera, gracias a la imagen, la energía social necesaria.” (1969: 32)¹⁸.

¹⁷ “Practicamos una prédica limitada en favor de la Mano Encubridora en virtud de que, al ocultar las futuras dificultades y de este modo inducir una subestimación de los costos, sirve para compensar otro error que los planificadores de proyectos están expuestos a cometer por su propensión a subestimar su propia capacidad de invención y su habilidad para resolver problemas; cuando existe esta propensión, las posibilidades de que se tomen decisiones correctas sobre proyectos mejorarán realmente, hasta cierto punto, en la medida en que la Mano Encubridora cumple su función. [...] Así, la misma falta de firmeza, es decir, la falta de confianza en la propia capacidad para superar las dificultades, necesita corrección por la subvaluación de las dificultades o por la compensación de la imagen exagerada que proyectan con una sobreestimación similar de las realizaciones que se esperan con el proyecto.” (Hirschman, 1969: 29). La idea del margen de libertad de los agentes a la hora de planificar y ejecutar un proyecto y la apelación a la intervención de la voluntad, queda particularmente expresada en este texto mediante el concepto de *plasticidad*: “... si estamos interesados en entender las diferentes formas de comportamiento de los proyectos, no es suficiente concentrarnos en los acontecimientos que ocurren independientemente y típicamente en contra de la voluntad de los planeadores y ejecutores de proyectos, porque estos últimos tienen cierta libertad en la orientación del curso de sus proyectos, y el alcance y uso de esa libertad obviamente será otro factor determinante del comportamiento del proyecto. Propongo que se designe con el término “plasticidad” esta característica de un proyecto (o tarea) que permite al planeador o ejecutor de un proyecto moldearlo o dejarlo avanzar en una y otra dirección, independientemente de los factores exteriores.” (Hirschman, 1969: 85) La contrapartida de la plasticidad, sería la *dependencia* que el mismo proyecto impone.

¹⁸ Pero Hirschman va más allá que Kolakowski al identificar no sólo la importancia de la imagen de éxito total o de finalización del cambio para motorizar el proceso decisional, sino también las limitaciones para identificar y valorar los “resultados *intermedios* o los éxitos *parciales*” alcanzados en la transición hacia el estado final: “la visión utópica puede ser necesaria para compensar los inflados costos de la empresa propuesta como para compensar una falta de confianza en la imaginación del hombre, porque aun cuando los costos no parezcan

En línea con lo anterior, a través de este trabajo tratamos de mostrar que la crítica hirschmaniana hacia la manera tradicional de abordar el análisis y evaluación de proyectos se comprende a la luz de su preocupación por entender la dinámica concreta del proceso decisional –a nivel individual y social– en el contexto en que se produce; preocupación que surgió como tema fundamental en *Strategy*. A partir de este enfoque centrado en la complejidad de la acción humana, la propuesta de Hirschman apunta a complementar los indicadores cuantitativos de rentabilidad habitualmente utilizados en la evaluación de proyectos mediante consideraciones cualitativas que contemplen otras dimensiones implicadas tanto en las posibilidades de éxito o fracaso del proyecto en sí, como en las potencialidades del proyecto para el desarrollo del país en que se ejecute. El concepto de la Mano Encubridora, en el que aquí nos detuvimos, como otros que se tratan en el texto (incertidumbres, plasticidades y dependencias, creación y aceptación de rasgos, efectos laterales, etc.), pretender ser un aporte para cubrir el vacío advertido por Hirschman en el entendimiento y ejecución de proyectos de desarrollo.

Mediante esa tarea, el autor muestra uno de los rasgos característicos de su perspectiva general, i.e., el traspaso de fronteras disciplinarias que va desde la economía a la ciencia social, dialogando, a su vez, con la psicología y la filosofía. En este punto, precisamente, creemos que se encuentra uno de los elementos fundamentales de la actualidad de la obra hirschmaniana. En efecto, el enfoque centrado en la acción humana, las tensiones entre las imágenes de cambio, las expectativas y los procesos decisionales de los actores involucrados implican una seria crítica a la teoría económica convencional sobre la elección racional de los agentes. En tal sentido, podría decirse que los constantes intentos de Hirschman, iniciados hace al menos sesenta años y diseminados en toda su obra, por “complicar la economía” (Hirschman, 2013) sacando a la luz racionalidades ocultas, consecuencias no deseadas y

indebidamente altos, el hombre puede ser simplemente incapaz de concebir los avances estrictamente limitados, aunque satisfactorios, llenos de compromisos y concesiones a fuerzas opuestas, que constituyen la verdadera esencia de la “política de incremento”, así como el resultado frecuente de ambiciosas acciones de desarrollo económico.” (1969: 32).

consecuencias deseadas pero no alcanzadas de las acciones humanas en los procesos de cambio social¹⁹, encuentran –al menos en parte– paralelo en los desarrollos más recientes de la *Behavioral Economics*.

Cabe señalar que el estudio de los “sesgos” y las “heurísticas” de decisión por parte de Kahneman y Tversky (Kahneman, 2012), así como también las investigaciones en torno a la “fuerza de voluntad” y a la “preferencia por lo justo” de Thaler, tienden a poner en evidencia aspectos psico-sociales vinculados con la toma de decisiones de los agentes económicos que para la teoría económica convencional –según el propio Thaler– suelen tratarse como “factores supuestamente irrelevantes” (2017: 35). Sin embargo, tales factores son fundamentales para comprender de qué manera los humanos “de carne y hueso” (y no el *Homo Economicus*, o los *Econs*, como los llama) se comportan y, en última instancia, también para elaborar políticas públicas más efectivas.

Al incorporar nociones y métodos de la psicología experimental, podría decirse que la *Behavioral Economics*, de manera análoga a lo realizado por Hirschman, traspasa las fronteras de la economía avanzando en la comprensión del proceso de toma de decisiones de los agentes y, en esta línea, se está consolidando como una de las ramas más promisorias de la economía contemporánea. Creemos que en este debate, de alguna manera reabierto por la economía conductual, la lectura integral de la obra de Hirschman puede ser revalorizada y servir como inspiración para el abordaje de problemáticas actuales tanto para la economía como para el resto de las ciencias sociales.

¹⁹ A propósito, cabe recordar que el recorrido intelectual hirshmaniano, representado por sus textos más relevantes, continuó con la preocupación por la dinámica de empresas, organizaciones y Estados a partir de la tensión entre su deterioro y las respuestas que ante esa situación las entidades pueden brindar (Hirschman, 2012); la cuestión del cambio social orientada al entendimiento de las consecuencias políticas del crecimiento económico a través de la historia de las ideas (Hirschman, 1978); el estudio de la existencia y condiciones endógenas de un ciclo privado-público-privado que explique la dinámica social oscilante entre el interés individual y la acción colectiva (Hirschman, 1986b); y el análisis de la argumentación política relativa al cambio social, identificando dos grupos de argumentos, uno tendiente a justificar el cambio y el otro dedicado a rechazarlo (Hirschman, 2001).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adelman, Jeremy (2013). *Worldly Philosopher: The Odyssey of Albert O. Hirschman*. Princeton: Princeton University Press.
- Bustelo, Pablo (1998). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Madrid: Síntesis.
- Carrión, Gonzalo (2018). Las críticas de Albert O. Hirschman a las teorías del desarrollo equilibrado: reflexiones económico-filosóficas a 60 años de *La estrategia del desarrollo económico*. En *Primer Congreso Argentino de Desarrollo Territorial. III Jornadas de Desarrollo Local Regional*, Universidad Nacional de Villa María, Argentina.
- Feinstein, Osvaldo (2006). Hirschman, Albert Otto (b. 1915). En Clark, David A. (ed.), *The Elgar Companion to Development Studies* (pp. 226-230). Cheltenham: Edward Elgar.
- Furió-Blasco, Elies (1996). Enlaces, estímulos y plasticidad. Un recorrido por la obra de Albert O. Hirschman. *El trimestre económico*, N° 252, 1241-1276.
- Furió-Blasco, Elies (ed.) (1998). *Albert O. Hirschman y el camino hacia el desarrollo económico. Una antología de ensayos anteriores a "La estrategia del desarrollo económico"*. México: FCE.
- Hirschman, Albert O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hirschman, Albert O. (1961). *La estrategia del desarrollo económico*. México: FCE.
- Hirschman, Albert O. (1964). *Estudios sobre política económica en América Latina (En ruta hacia el progreso)*. Madrid: Aguilar.
- Hirschman, Albert O. (1969). *El comportamiento de los proyectos de desarrollo*. México: Siglo XXI.
- Hirschman, Albert O. (1978). *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*. México: FCE.
- Hirschman, Albert O. (1984). *De la economía a la política y más allá. Ensayos de penetración y superación de fronteras*. México: FCE.

- Hirschman, Albert O. (1986a). Confesión de un disidente: nueva visita a la «estrategia del desarrollo económico». En Meier, Gerald M. y Seers, Dudley (eds.), *Pioneros del desarrollo* (pp. 94-117). Washington: World Bank.
- Hirschman, Albert O. (1986b). *Interés privado y acción pública*. México: FCE.
- Hirschman, Albert O. (1999). *A través de las fronteras. Los lugares y las ideas en el trascurso de una vida*. Buenos Aires: FCE.
- Hirschman, Albert O. (2001). *Retóricas de la intransigencia*. México: FCE.
- Hirschman, Albert O. (2012). *Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*. México: FCE.
- Hirschman, Albert O. (2013). Contra la simplicidad: Tres maneras fáciles de complicar algunas categorías del discurso económico. *Revista de Economía Crítica*, N° 15, 157-176.
- Hurtado, Jimena (2014). Albert O. Hirschman y la economía del desarrollo: Lecciones para el presente. *Cuadernos de Economía*, 33(62), 7-31.
- Kahneman, Daniel (2012). *Pensar rápido, pensar despacio*. Buenos Aires: Debate Editorial.
- Meier, Gerald M. y Seers, Dudley (eds.) (1986): *Pioneros del desarrollo*. Washington: World Bank.
- Meldolesi, Luca (2017). *Albert Hirschman, entre Europa y América Latina. Reflexiones teórico-prácticas desde una perspectiva colorniano-hirschmaniana*. Bernal: UNQ.
- Meldolesi, Luca (1997). *En búsqueda de lo posible. El sorprendente mundo de Albert O. Hirschman*. México: FCE.
- Thaler, Richard H. (2017). *Portarse mal. El comportamiento irracional en la vida económica*. Buenos Aires: Paidós.