

INT-1857



ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

~~CEPAL/ILPES (1857)~~

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento CPRD-C/7



NOTAS SOBRE LAS ECONOMIAS EXTERNAS Y
ALGUNOS CONCEPTOS CONEXOS*

Philippe Aydalot

* El presente texto, que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de los cursos del Programa de Capacitación, se ha tomado de la Revue Economique, Nº 6, París, noviembre de 1965, pp. 944-973. La presente traducción ha sido realizada por el Servicio de Editorial y de Idiomas de la CEPAL.

72-8-2184

10/10/10

1
1

10/10/10
10/10/10

10/10/10

10/10/10
10/10/10
10/10/10
10/10/10

10/10/10

NOTA SOBRE LAS ECONOMÍAS EXTERNAS
Y ALGUNOS CONCEPTOS CONEXOS

Se ha hecho habitual comenzar los artículos sobre economías externas señalando que este concepto sigue siendo vago,^{1/} y alentar la secreta esperanza de contribuir a esclarecerlo. No escaparemos a esta regla.

Inventado a fines del siglo pasado por Alfred Marshall,^{2/} el concepto de economías externas, luego de medio siglo de casi olvido, volvió a ponerse de moda hace diez años, y la literatura que se le dedica es cada vez más extensa.^{3/} Paralelamente, y pese a repetidos esfuerzos contrarios, este concepto se amplió hasta perder toda consistencia y dejó de representar una situación económica determinada. Llevado al extremo, todo es economía externa. Para repetir la expresión de T. Scitovsky:^{4/} "El empresario crea

1/ Véase especialmente Tibor Scitovsky, "Two concepts of external economies", Journal of Political Economy, abril de 1954, págs. 143 y siguientes: "El concepto de economías externas es uno de los más esquivos de la literatura económica". Véase asimismo James Buchanan y W. Craig Stubblebine, "Externality", Económica, noviembre de 1962: "No hay en la literatura definiciones rigurosas del concepto mismo". Por su parte, H. Flamant, en su "Concept et usages des économies externes", Revue d'économie politique, 1964, N° 1, págs. 93 a 110, se limita a citar la frase antedicha de Scitovsky.

2/ A. Marshall, Principes d'économie politique, Vol. III, cap. 10, 1890.

3/ Véanse además H. Fleming, "External economies and the doctrine of balanced growth", Economic Journal, junio de 1955; Davis y Whinston, "Externality, welfare and the theory of games", Journal of Political Economy, junio de 1962; Krupp, "Analytic economies and the logic of external effects", American Economic Review, Papers and Proceedings, mayo de 1963; H. Bourguinat, "Economies et déséconomies externes", Revue économique, julio de 1964; Meade, "External economies and diseconomies in a competitive situation", Economic Journal, LXII, 1952, págs. 54 a 67, y J. Viner, "Stabilité et progrès. Les problèmes de la pauvreté", Economie appliquée, N° 1, 1958.

El concepto de economías externas se emplea también en algunas obras más antiguas (Kahn, Economic Journal, marzo de 1935; J. Schumpeter, Business cycles...). Hoy hacen alusión a él autores como Nurkse, Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés y S. Florence, The logic of British and American industry.

4/ T. Scitovsky, op.cit.

con cada acto economías y deseconomías externas". De allí en adelante, para darse a entender, se hace necesario hablar de "acumulación de economías externas".^{5/}

Tratemos de comprender las razones de esta evolución. En el punto de partida, como dijimos antes, se encuentra A. Marshall, que dio la siguiente definición de las economías externas:^{6/} "...las que están vinculadas al desarrollo general de la industria ... podemos llamarlas economías externas". Marshall distingue estas economías de las de otro tipo, a las que llama "economías internas". En esta sencilla definición está el peligro. Para combatir su falta de precisión, por qué no razonar a contrario y afirmar que todos los beneficios que no provienen de las economías internas serán considerados economías externas?

Mientras las investigaciones económicas respetaron el marco estricto de la teoría del equilibrio, con sus condiciones de competencia perfecta y de divisibilidad de los factores, este enfoque no era peligroso: el concepto seguía siendo limitado (y en el caso extremo, hasta imposible de encontrar).^{7/} Las economías externas constituyen en este marco uno de los cuatro casos de interdependencia directa (fuera del juego del mercado); T. Scitovsky^{8/} las define así: "La producción de un empresario puede depender no solamente de su insumo, sino también de la actividad de otras firmas".

Esta definición admirablemente delimitada, ya que se trata de una dependencia fuera del mercado, contiene los gérmenes de la desagregación del concepto. Puesto que en cuanto se suprime esta barrera, cuando se rechaza el marco estricto de la teoría del equilibrio y por lo tanto se asimilan a

5/ Véase Ph. Leurquin, Marché commun et localisations, Lovaina, 1962.

6/ A. Marshall, Principes.

7/ Véase Heade y su ejemplo de las abejas que liban flores en número limitado. T. Scitovsky sólo ha descubierto dos casos de economías externas en esta acepción: una firma que aprovecha el mercado laboral creado por otra, y una firma afectada porque otras utilizan recursos gratuitos, pero limitados.

8/ Scitovsky, op.cit.

las economías externas los beneficios nacidos de la interdependencia que deriva del juego del mercado, el concepto se infla desmesuradamente, con lo que nos alejamos bastante de las abejas de Meade.^{9/} Los casos de economías externas comienzan a acumularse, se hacen innumerables y surge la necesidad de una nueva síntesis: ésta se hizo,^{10/} y de allí surgió el concepto de externalidad o de "efectos externos". Desde este punto de vista, se puede dar la siguiente definición de los efectos externos:^{11/} La utilidad que un sujeto percibe por su actividad es función no solamente de esa actividad, sino también de la de otro sujeto perteneciente a la misma colectividad.

En estas condiciones, todo lo que es del dominio de la teoría económica lo es también del de las economías externas. Llevado al extremo, que es el único desenlace lógico, el concepto de externalidad deja de tener sentido.

Tomemos un ejemplo: sean dos productores A y B que se dedican a la misma fabricación. A es un empresario hábil, B es incompetente. Debo decir que la incompetencia de B es fuente de economías externas para A, en tanto que la habilidad de A será fuente de diseconomías externas para B? Y si C dilapida su fortuna en el juego, A y B se beneficiarán de una nueva corriente de economías externas.

Así, setenta años de investigaciones parecen haber llevado el concepto de economías externas al impasse teórico de la externalidad, que le resta todo carácter representativo de una situación económica precisa. Ciertamente que desde el momento en que se abandona el marco de la competencia perfecta, todo agente económico sufre los efectos buenos o malos de los actos de los demás agentes económicos; pero esto se ha sabido siempre. Sólo la filosofía económica (y tal vez también la ética) puede transformar en sujeto de análisis el concepto de economías externas concebido en esta forma.

9/ Véase Meade, op.cit.

10/ Véase Buchanan y Stubblebine; Davis y Whiston y Krupp, op.cit.

11/ Definición de H. Flamant, op.cit.

Parece indispensable entonces echar marcha atrás para reiniciar la investigación teórica sobre bases más sólidas.

Para tratar de esclarecer el concepto de economías externas, que sigue siendo algo confuso, emplearemos de partida el método analítico y estableceremos una triple clasificación.

Se podrá insistir entonces en conceptos ligados a las economías externas, como el efecto de aglomeración o los polos de crecimiento. De hecho, aunque sus contornos no estén bien definidos, las economías externas tienen realidad e interés, y pueden aprovecharse ampliamente en la teoría económica.

I. ESTUDIO ANALITICO DE LAS ECONOMIAS EXTERNAS

Tres son las clasificaciones que pueden contribuir a precisar el concepto: según el número de industrias afectadas por el fenómeno, según la modalidad de transmisión de las economías y según el alcance del concepto.

A. Clasificación por número de industrias afectadas

Se pasará revista rápidamente a esta clasificación que aparece en la obra de Jacob Viner,^{12/} y que parece menos fecunda que las otras. Viner hace una clasificación de las economías externas basándose en el número de industrias afectadas: una sola industria, o varias de ellas. Dice:

"A. Marshall ha creído este término para designar las reducciones de costos técnicos y pecuniarios que realizan las empresas que constituyen una sola industria cuando esta última acrecienta su producción por la expansión del número de empresas que ella abarca".

"El sentido del término se ha extendido ... a las reducciones de costos de una industria determinada por la expansión de otras industrias en el mismo país o en la misma región".

^{12/} J. Viner, "Stabilité et progrès. Les problèmes de la pauvreté", Economie appliquée, N° 1, 1958.

Cabe preguntarse si Viner no está incurriendo hasta cierto punto en una contradicción al decir que A. Marshall sólo ha previsto las economías externas que se producen en el marco de una sola industria, ya que Marshall, al examinar concretamente el camino seguido por las economías externas,^{13/} da numerosos ejemplos, entre ellos sobre el nacimiento de industrias subsidiarias y el desarrollo de industrias complementarias del empleo. El enfoque de Marshall parece entonces menos limitado de lo que sugiere Viner, lo que aporta una prueba más de la ambigüedad del concepto.

Tenga o no esta distinción la existencia histórica que le confiere Viner, sí tiene la ventaja de evitar un posible hiato entre las economías internas y las economías externas.

Aparecen así tres conceptos que se diferencian por el ámbito del análisis:

En el ámbito de la empresa	Economías internas
En el ámbito de la industria	} Economías externas
En el ámbito interindustrial	

En relación con este enfoque, el vocabulario económico adolece de cierta pobreza, porque no permite diferenciar ciertos niveles del análisis.

B. Clasificación según el mecanismo de transmisión.

Esta segunda clasificación permite diferenciar las economías externas en función de la modalidad de transmisión de los beneficios o de las pérdidas.

Se puede distinguir la transmisión vertical u horizontal (o para emplear términos equivalentes, la transmisión directa o indirecta) y la transmisión por la demanda intermedia y la transmisión por la demanda final.

^{13/} Véase A. Marshall, Principes, Vol. III, cap. 10.

La transmisión vertical se efectúa de firma a firma por uno de los cinco procesos siguientes:

- i) Por la interdependencia fuera del mercado, como la que ha presentado Heade. En el marco de esta interdependencia, las economías y deseconomías externas se propagan por el uso y privativo de factores escasos;
- ii) Por los beneficios que puede inducir en una firma A la acción de una firma B
 - que compra productos de A,
- iii) - que proporciona materias primas a A,
- iv) - cuyo producto es sustituto de A,
- v) - cuyo producto está ligado técnicamente al de A.

Habrà transmisión de economías o de deseconomías en beneficio o en detrimento de A cada vez que la acción de la firma B traiga una variación del producto de A y, por ende, una variación de sus utilidades por la vía de los costos o de la venta.

La transmisión horizontal, independiente por completo de la complementación o de las relaciones técnicas, se efectúa por medio de la demanda final; el incremento de la producción de A aumenta los ingresos y acrecienta la demanda de los productos de B, técnicamente independiente de A, y por lo tanto, eleva su producción y sus utilidades.

Esta clasificación de las economías externas tiene la ventaja de ser simple y clara. Puede hallarse, como se verá más adelante, en la base de elaboraciones técnicas muy interesantes relativas a las formas de una política de crecimiento.

La tercera clasificación nos tomará más tiempo, pues plantea problemas especiales, particularmente respecto a los límites del concepto y sus relaciones con conceptos cercanos.

/C. Clasificación

C. Clasificación según el alcance del concepto

T. Scitovsky distinguió dos conceptos de economías externas. Nos parece que es posible desmultiplicar más y discernir tres conceptos diferentes, tres enfoques que van del más estricto al más amplio.

1. El primer concepto de economías externas, el que deriva de los postulados de la teoría del equilibrio, fue puesto de relieve por A. Marshall a fines del siglo pasado. Sigamos entonces a dicho autor.

Contrariamente a las afirmaciones de T. Scitovsky, según las cuales las economías externas entendidas en su acepción estricta casi no son más que hipótesis de estudio el examen de los Principios ofrece numerosos ejemplos. En realidad, es preciso reconocer que Marshall no siempre fue fiel a su propia definición de las economías externas; él no se coloca sólo en el plano del desarrollo general de la industria, sino que suele situarse en el plano de la aglomeración espacial de las actividades, lo que constituye un caso especial que no solo cabe del todo en el marco de la definición. Por esto hay un divorcio aparente de Heade que, colocándose dentro del mismo marco teórico, se muestra más parco en ejemplos.

Hechas estas observaciones, diremos que las economías externas entendidas en el sentido estricto que señala Marshall se refieren a tres tipos de fenómenos: los fenómenos ambientales (o de creación de un clima, como dice Heade), los factores no pagados y la formación del mercado laboral (Heade ignora esto último porque implica una realidad espacial independiente de la definición).

Los fenómenos ambientales son la emulación y la propagación rápida del progreso y de los métodos, que permite la aglomeración; en un marco espacial reducido, las comunicaciones espirituales son más fáciles, el desarrollo de la información permite que el pequeño empresario sobreviva y compense siquiera parcialmente las economías de las grandes firmas.

La formación del mercado laboral gracias a la aglomeración brinda también economías complementarias; la existencia de mano de obra abundante

/posibilita una

posibilita una contratación incesante y atrae nuevas empresas hacia las aglomeraciones. Si bien no hay aquí beneficio monetario mensurable, hay economías desde un punto de vista psicológico.

Además, la acumulación de mano de obra atrae a industrias que ofrecen empleo complementario, estas logran economías, pues ocupan la mano de obra que no está trabajando por el momento, y la pagan menos que en otros lugares (salarios de complemento). Las industrias iniciales, por su parte, pueden disminuir algo los salarios que pagan pues los ingresos familiares se acrecientan por otro lado.

En realidad, las observaciones de Marshall sobre el bajo nivel de los salarios de la mano de obra aglomerada no han sido confirmadas por los hechos: es indudable que los salarios son más altos en las concentraciones económicas. Sin embargo, cabe señalar que la inmigración incesante de nuevos trabajadores y el desempleo, que nunca se ha eliminado totalmente, tienden a reducir esa diferencia.

Los factores no pagados son un elemento esencial de las economías externas. Meade cita como ejemplo el caso de los apicultores. La realidad económica hace gala de mucho más imaginación: estos factores pueden abarcar todo lo incluido en el costo social de la producción, como gastos en formación, educación, higiene, infraestructura, vivienda, transporte de los trabajadores, etc.

En las economías modernas, estos gastos corren de hecho por cuenta del Estado, y brindan a las empresas beneficiarias considerables economías. A la inversa, si se considera la infraestructura como dada, en un enfoque estático o más simplemente de corto plazo, toda instalación de un nuevo empresario tiende a reducir el monto de esas economías para los que están ya instalados, y representa entonces una "deseconomía".

Cabe señalar que estas economías sólo lo son en el plano microeconómico. En el plano global, se incurre en gastos que compensan en cierta medida las economías, en función de la rentabilidad de la inversión considerada en el plano global.

/ Dentro del

Dentro del marco simple de la teoría del equilibrio, las economías externas representan entonces un fenómeno real. El abandono de ese marco teórico permite extender la definición de esas economías. Hay dos nuevos enfoques posibles: sobre la base del intercambio, se puede estudiar las economías que aparecen por la vía de los precios y las que son función de las cantidades.

2. El segundo concepto de economías externas nos conduce a examinar las repercusiones del intercambio en materia de precios (y ciertamente en el caso de un desarrollo general de la industria). Este punto no ofrece dificultades y será examinado rápidamente.

El abandono del marco de la competencia y la integración de las economías proveniente de los intercambios aporta una dimensión complementaria.

El desarrollo general de la industria, según las propias palabras de Marshall, permite la ampliación del mercado y la aparición de economías internas en el ámbito de las empresas, que pueden traducirse en bajas de precios. Si las economías internas causan bajas de precios, habrá propagación de economías que las empresas beneficiadas considerarán economías externas. Pero esta propagación depende de la naturaleza del mercado. Si este puede calificarse de más o menos competitivo las empresas trasladarán las bajas de costos a los precios en forma más rápida y completa que en un mercado con tendencias monopolistas, pero esa será la tendencia general. Como se verá más adelante, este tipo de economías externas sólo actúa plenamente en condiciones de aglomeración, condición que los autores suelen presuponer.

Las economías externas surgidas de las relaciones reales representan el tercer tipo de economías externas.

3. Considerar las economías externas desde el punto de vista de las relaciones entre cantidades dentro del mercado significa hacer intervenir las macrounidades, con lo cual nos colocamos en un marco analítico cercano al adoptado por F. Perroux.^{14/}

^{14/} Véase especialmente F. Perroux, "Note sur la notion de pole de croissance", Economie appliquée, enero-junio de 1955.

Por lo tanto, no se trata de situarse en un marco abstracto. Es preciso considerar en su conjunto la acción concreta de las fuerzas económicas. En una economía estructurada por las macrounidades, en la cual los mercados han perdido tiempo atrás su forma competitiva inicial, aparecen poderes monopolistas,^{15/} se crean fenómenos de dependencia y las relaciones económicas giran en torno a la firma motriz.

F. Perroux dice:^{16/} "Las utilidades ... son inducidas por la venta y las compras de servicios de otra firma ... así se introducen relaciones no paretianas"; " ... la situación en que la utilidad de una firma es función de su venta, de sus compras de servicios, de la venta de otra firma, de las compras de servicios de otra firma. En esta situación, las dos firmas dejan de estar ligadas únicamente por el precio; lo están también por la venta y por las compras de servicios, y como estos elementos dependen de la técnica y de sus cambios, por la técnica que aplican las empresas y por sus cambios".

¿Cómo se manifiestan concretamente estas relaciones, por qué medios ponen ellas en contacto a las firmas e industrias motrices y a las movidas por las primeras? Aplicando parcialmente el marco utilizado más atrás,^{17/} se pueden distinguir relaciones de arriba abajo, relaciones de complementación, relaciones de sustitución (es decir, transmisión vertical) y relaciones a través de la evolución de los ingresos (es decir, transmisión horizontal).

De esta manera se puede propagar un efecto dado desde una industria favorecida. Indudablemente, toda industria tiene estos efectos, pero hay algunas que los experimentan más de lo que los imponen, y otras en situación inversa; estas últimas reciben el nombre de industrias motrices.

^{15/} Tomado de J. Houssiaux, Le pouvoir de monopole, Sirey, 1955.

^{16/} Perroux, op.cit.

^{17/} Véase H. Bourguinat, "Economies et déséconomies externes", artículo citado.

Para poder comprender estas nuevas situaciones hay que ubicarse en un mundo en que ha dejado de existir una estricta igualdad entre las diversas empresas e industrias; el mundo que origina tales relaciones es un mundo estructurado.

La interdependencia es un fenómeno real, pero también lo es y más la dependencia; se forman complejos de empresas, e incluso de industrias cuyo crecimiento depende de relaciones mutuas a través de las utilidades. Aparecen polos funcionales, que se mueven en un espacio funcional al que estructuran; pero el espacio no es sólo funcional, ni sólo abstracto, y ni siquiera sólo dimensional. Estas relaciones influyen en la formación efectiva de las estructuras espaciales de las economías contemporáneas.

Esta acción, esta dependencia, esta polarización, son consecuencia de economías externas que se manifiestan a través de esos fenómenos modernos que son las industrias motrices y los poderes monopolistas. En realidad, la expresión "economías externas" está un poco fuera de lugar cuando se trata de circunscribir tales fenómenos; para darles una realidad distinta a la de las economías externas, cierta autonomía respecto del concepto general; se les podría denominar "efectos de dependencia real".

Aplicar el enfoque de las economías externas para considerar estos fenómenos significa dar vida al concepto de externalidad, cuyas fallas se examinaron anteriormente.

En nuestra opinión, vale más considerar sobrepasado aquí el concepto de economías externas y rehusarle un alcance tan amplio, pues de otro modo será siempre fluctuante y jamás estará bien definido ni será "operacional".

A continuación pasaremos a delimitar junto al concepto de economías externas el de dependencia real, dotado de cierta autonomía con respecto al primero, y como él, parte de lo que podría llamarse "lo económico de la externalidad".

II. REALIDAD E IMPORTANCIA DE LAS ECONOMÍAS EXTERNAS

La triple distinción que se acaba de establecer permite mirar bajo una nueva luz los problemas del crecimiento equilibrado, y destacar la existencia de nuevos conceptos: el efecto de aglomeración y los polos de crecimiento. Además, muestra la importancia del papel del Estado (por la vía de la interdependencia, en el sentido que le da Meade). El Estado brinda un elemento esencial de flexibilidad: si las relaciones de precios y los efectos de dependencia real pueden crear entre los espacios diferenciaciones difíciles de evitar y de graves consecuencias, el Estado aporta el elemento de autonomía promisorio para la política económica espacial.

En seguida se estudiarán sucesivamente los puntos derivados de las comprobaciones efectuadas en la primera parte de este trabajo.

A. Crecimiento equilibrado o desequilibrado

Partiendo de la distinción entre economías externas horizontales y verticales se puede introducir el problema de las formas de crecimiento.

En efecto, se observa claramente que al mecanismo de transmisión vertical de las economías externas corresponde el crecimiento polarizado (o desequilibrado o no equilibrado), en tanto que el crecimiento diversificado (o equilibrado) reposa en la idea de la transmisión horizontal.

Estos dos principios de desarrollo tiene sus orígenes lejanos en la historia del pensamiento económico. Smith y Ricardo pueden ser considerados los pioneros en este campo. En efecto, Smith fue el primero que comprendió la función de la magnitud del mercado, y por lo tanto, del poder de compra de la economía, en tanto que Ricardo, el teórico de la especialización internacional, puede considerarse el promotor del crecimiento "no equilibrado".^{18/}

^{18/} Véase T. Scitovsky, "Croissance balancée ou non balancée", Economie appliquée, 1959, N° 1.

En La riqueza de las naciones, Adam Smith señaló las numerosas ventajas de la división del trabajo. Para que ella pueda desarrollarse en las mejores condiciones, es esencial acrecentar la dimensión del mercado. (El desarrollo del comercio exterior puede paliar en cierta medida la insuficiencia del mercado interno.

A nuestro entender, estares la primera mención en la literatura económica de lo que más tarde se denominaría economías externas, y una primera tentativa de inscribir en el espacio las connotaciones de este concepto, tentativa limitada puesto que la dimensión del mercado no depende solamente de su superficie, sino más bien de su poder de compra.

Desde este punto de vista, la dimensión del mercado es hoy una fuente esencial de economías externas para los países en desarrollo.

Ragnar Nurkse ^{19/} muestra que cuando una industria nueva es incapaz de crear su propia demanda, sólo se puede tener éxito con un "ataque frontal" destinado a desarrollar un gran número de sectores a la vez. Dicho de otro modo, la proposición de Nurkse puede expresarse así: la productividad marginal de una inversión puede ser débil, allí donde aplicada a toda la industria se elevaría gracias a la ampliación del mercado que supone la corriente de inversión.

En los países desarrollados, la dimensión del mercado es igualmente esencial. ¿Qué otro fin tiene la política de integración europea sino el de permitir la ampliación del mercado, con sus efectos consiguientes en los precios de costo de las empresas?

Así, la política de crecimiento equilibrado deriva en línea directa de una concepción según la cual la transmisión horizontal es el medio más seguro de promover la aparición de economías externas.

^{19/} Véase Ragnar Nurkse, Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés, especialmente la pág. 20. También Allan Young, "Increasing returns and economic progress", Economic Journal, diciembre de 1928, y Rosenstein-Rodan, "Problems of industrialization of Eastern and South Eastern Europe", Economic Journal, junio-setiembre de 1943.

/Partiendo del

Partiendo del concepto de economías externas es posible determinar una política totalmente distinta basada en el principio de la transmisión vertical de las economías externas. Más concretamente, para los teóricos del crecimiento desequilibrado, la transmisión horizontal puede fallar, y fallará con frecuencia en los países poco desarrollados, en tanto que la transmisión vertical constituye un procedimiento más seguro, que levanta la mayoría de las hipotecas que pesan sobre el crecimiento de los países en desarrollo.

La transmisión horizontal puede verse bloqueada cuando en la economía considerada faltan o son insuficientes uno o varios de los factores de producción. Si los factores de producción están débilmente representados, la propagación de las economías externas se ajustará al esquema que se expone a continuación.

El incremento de la producción de la industria A provoca, por medio de las variaciones de ingreso, un aumento de la demanda dirigida a las industrias que no son A. Por la insuficiencia de mano de obra (insuficiencia cualitativa o cuantitativa) y de capital, habrá alza de salarios y de los tipos de interés, lo que elevará los costos y, por lo tanto, los precios. La demanda, desalentada así, disminuirá.

Vemos así que en una economía que carece de flexibilidad, la propagación horizontal con frecuencia sólo tendrá efectos reducidos.

¿Cabe esperar mejores resultados de la propagación vertical? A.O. Hirschmann ^{20/} opina que esta propagación permite reducir el papel de la inversión autónoma, cuya insuficiencia en los países en desarrollo es bien conocida.

De hecho, y por muchas causas, especialmente psicológicas, la inversión autónoma (o la decisión inicial de invertir) es débil. Ahora bien, el principio de la transmisión vertical permite reducir el papel de la inversión autónoma.

Bastará invertir de partida en un sector clave para que, por obra de la propagación vertical, se incite a invertir en muchos sectores

20/ A.O. Hirschmann, Stratégie du développement économique, Paris, 1964.

vinculados entre sí, en tanto que el principio del "ataque frontal" impone la necesidad de múltiples decisiones autónomas de inversión, que tal vez es poco realista querer originar en un medio subdesarrollado.

Los mecanismos de distribución a menudo impiden el juego de la propagación horizontal; si esos mecanismos no benefician más que a una categoría de la población, se hace imposible todo crecimiento equilibrado.

Con lo anterior no se pretende pasar revista a las controversias contemporáneas respecto a las vías de desarrollo, sino mostrar el papel esencial que pueden desempeñar las economías externas como instrumento de análisis, y especialmente la importancia de la distinción establecida entre transmisión horizontal y vertical de las economías externas, que coincide perfectamente con las dos tesis planteadas en materia de desarrollo económico. La teoría del desarrollo depende aquí de una elección previa entre las modalidades de transmisión de las economías externas y la estructura de las relaciones industriales.

Partiendo de conceptos de economías externas y de economías internas, y en función de decisiones previas, se pueden extraer diversas conclusiones.

Si se favorece la propagación vertical bajo una forma polarizada, se estará prefiriendo el crecimiento desequilibrado. Si en el marco de la propagación vertical se cree en una interdependencia general de los sectores económicos, se desemboca en el crecimiento equilibrado. Elegir la transmisión horizontal trae consigo una política de crecimiento equilibrado. Por último, si las economías internas se consideran esenciales, se tenderá a concentrar la producción en pocas empresas, y habrá venido el crecimiento desequilibrado.

Así, las teorías a priori en materia de economías externas se hallan en la base de toda elaboración relativa a crecimiento y desarrollo.

/B. El efecto

B. El efecto de aglomeración

El examen de la realidad económica actual muestra claramente la importancia de los efectos de aglomeración. Se observa que el espacio económico de las naciones y aún de los continentes tiende a estructurarse cada vez más alrededor de un número cada vez menor de "polos" cuya fuerza de atracción aumenta constantemente.

Con la aplicación de políticas de organización del territorio, grandes centros cada vez menos numerosos reúnen fuerzas económicas considerables y desempeñan un papel preponderante, desbaratando todas las conclusiones de los modelos espaciales.

Pero el origen y las causas de estos efectos se conocen poco. H. Flamant en el artículo citado antes (véase la nota 1/) se limita a afirmar que el instinto gregario no es la única base de este proceso. ¿Cuál es entonces la fuerza de atracción? ¿Qué relaciones tiene con las economías externas?

Sin repetir lo dicho antes, cabe distinguir la investigación de la aglomeración referida al comportamiento de los individuos, y referencia a la ubicación de los factores de producción.

1. Los comportamientos individuales

Aparece aquí el instinto gregario señalado antes. Trátase de empresas o de individuos, la tendencia al agrupamiento es una constante. La prueba la da especialmente Sargent Florence ^{21/} que ha observado en la mayoría de las industrias coeficientes de "localización" muy elevados. Basta echar un vistazo a la localización de la industria automotriz en Francia para tener una prueba adicional: concentrada de partida en Paris, esta industria tiende a orientarse hacia el oeste: la Régie Renault tiene instalaciones en Le Mans, Flins, Cléon, Le Havre y participa en empresas en Saint-Nazaire, la Citroën tiene instalaciones cerca de Rennes, la Simca en La Rochelle y en la zona hay numerosos subcontratistas instalados.

21/ Véase Sargent Florence, The Structure of British and American Industry.

La industria electrónica es otro ejemplo parecido: "se podría hablar de la constelación electrónica del oeste."

En este comportamiento influye la existencia de "servicios a los particulares",^{22/} Ya se trate de empresarios que deciden directamente la ubicación de su empresa y por lo tanto la concentración geográfica, o de asalariados, en especial calificados, cuya presencia efectiva influye en localización de las empresas, la existencia de servicios a los particulares tiene para ellos una decidida atracción.

Los ejemplos abundan para mostrar que por "miedo de enterrarse", por el deseo de "hacer vida social", los individuos buscan las grandes ciudades que son las únicas que pueden ofrecerles las distracciones, el prestigio, y la vida social que les parecen indispensables. Es evidente que estos servicios son más densos en los conglomerados. Existe en ellos un mayor factor de concentración y los lugares favorecidos en este sentido tienden a serlo aún más por la dinámica de la aglomeración.

2. Localización de los factores de producción.

Las empresas buscan ubicaciones que les permitan procurarse sin dificultad mano de obra, insumos materiales y los servicios que les parezcan necesarios.

En lo que toca a la mano de obra, constituye una tautología afirmar que se concentra en los conglomerados. Allí llega atraída por la existencia de los servicios a los particulares mencionados más arriba, por la certeza de encontrar trabajo con facilidad, por las posibilidades de ascenso y por muchos elementos de cuya realidad no cabe dudar. (Nótese sin embargo que el costo de esta mano de obra abundante generalmente es superior al promedio;^{23/} pero los empresarios suelen considerar que

^{22/} v. Entendemos aquí los "servicios a los particulares" en la acepción amplia del término, que abarca comercio, recreación, espectáculos, deportes, turismo, etc.

^{23/} Abundan las estadísticas sobre este punto. Véase especialmente "La valeur instrumentale au point de vue de l'aménagement du territoire d'actions de longue durée sur les prix de l'énergie, des transports et de la main-d'oeuvre", informe preparado bajo la dirección de F.L. Closon, Ministerio de la Construcción.

este elemento del problema es secundario y no contrarresta las ventajas que por otro lado ofrece la mano de obra de las grandes ciudades).

No repetiremos lo que se dijo más atrás de las economías en materia de suministro de materias primas y de productos semielaborados que los empresarios pueden efectuar gracias a la aglomeración y que son economías objetivas (en el transporte) o subjetivas (relativas al estancamiento de los circuitos comerciales, al desarrollo de la cuasi integración).^{24/}

Por último, los industriales son atraídos por la existencia de empresas de servicios (servicios a las empresas).

S. Florence realizó un estudio muy completo para determinar qué tipo de empresa se siente más atraída por las concentraciones. Sus trabajos estadísticos le permiten afirmar que sólo la concentración permite que las empresas pequeñas y medianas resistan a las grandes, pues las economías que se logran gracias a la aglomeración contrarrestan en cierta medida las economías internas de las grandes empresas.

3. Estudio crítico: el papel de los servicios

Entre los factores enumerados, hay algunos que desempeñan un papel secundario y otros que son esenciales. Es necesario establecer una jerarquía para comprender mejor los mecanismos reales de la aglomeración y conocer el papel efectivo de las economías externas.

Tratemos entonces de reducir los diversos tipos de economías derivadas de la aglomeración a algunas categorías simples. Al tratar de establecer la importancia real de las economías externas en los fenómenos de aglomeración, dejamos el dominio de la teoría y pasamos a la observación de los hechos.

Las economías externas estudiadas aquí pueden dividirse en tres categorías:

- i) Elementos individuales (factores psicológicos o relativos al agrado de vivir);
- ii) Factores de producción (existencia y costo)
- iii) Proximidad de la demanda.

^{24/} Para repetir la expresión de J. Housiaux sobre la subcontratación.

Se hace necesario un estudio crítico que establezca una jerarquía entre estos tipos de economías externas.

Respecto a los elementos individuales, puede decirse del instinto gregario que aún siendo a priori muy independiente del análisis económico, se impone en los hechos. La importancia de su papel varía en función inversa al tamaño de las empresas, pues ellas se hacen más independientes a medida que alcanzan mayores dimensiones.

Los factores que dan agrado a la vida ("servicios a los particulares") ven acrecentarse rápidamente su importancia al elevarse el nivel de desarrollo. Todas las encuestas señalan el carácter esencial de los espectáculos, recreaciones, deportes, turismo, clima, etc., como factores de atracción.

Los grandes conglomerados, que se hallan especialmente bien provistos de estos servicios, ven acrecentarse su importancia con rapidez.

El tercer factor (la proximidad de la demanda) tiene una importancia que no conviene sobrestimar: por la disminución del costo del transporte, la proximidad de la demanda sólo influye apreciablemente en algunos productos pesados o difíciles de acondicionar.

Queda por examinar la disponibilidad de factores de producción.

Aquí nuevamente los progresos logrados en los transportes tienden en general a reducir su importancia. No es exacto que los salarios sean menos elevados en los conglomerados. Por otra parte, el suministro de materias primas o productos semielaborados, cuya importancia no se puede negar, tiene sin embargo un papel decreciente por el influjo del progreso técnico.

Se ha hecho un inventario completo de las manifestaciones efectivas de las economías externas? Creemos que no. Entre los factores de producción cuya disponibilidad favorecería las aglomeraciones hay algunos que suelen olvidarse, aunque su papel siempre creciente tiende a hacerse

/predominante.

predominante. Se trata de aquellos que pueden agruparse en el rubro "servicios a las empresas".^{25/}

Ahora bien, ¿por qué estos servicios atraen actividades aún cuando tienen particularmente poca ponderación?

El examen de los hechos muestra que un industrial vacilará en descentralizar sus actividades y llevarlas a varios cientos de kilómetros de una capital si no está seguro de encontrar allí los servicios que necesita.

Dos razones contribuyen a acrecentar el poder polarizador de esos servicios:

- i) El bajo costo del servicio en el precio de costo real de cada empresa industrial hace que éstas actividades terciarias necesiten ubicarse allí donde pueden disponer de una clientela numerosa: por lo tanto, sólo los polos importantes disponen de un conjunto completo de estos servicios.
- ii) La falta de ubicuidad de los servicios (lo que parece paradójico puesto que son inmateriales) atrae hacia ellos al mayor número de empresas.

El primer punto no requiere mayores explicaciones: las empresas de servicios necesitan un mercado importante. Por lo tanto son poco numerosas y se ubican en los grandes centros.

¿Pero por qué los servicios no son ubicuos? Al parecer, el avance de los medios de comunicación intelectual debería llevar a un resultado contrario. Pero en realidad, los costos de transporte de una persona son todavía relativamente elevados, y sobre todo, el tiempo de inactividad de un ingeniero o de cualquier otro experto es muy caro. Todo desplazamiento entraña una pérdida de tiempo que puede encarecer considerablemente el costo del servicio prestado.

^{25/} Tomamos el concepto de "servicios a las empresas" en una acepción amplia, que abarca, por ejemplo, expertos en contabilidad, asesores jurídicos, ingenieros consultores, asesores fiscales, agentes de cambio, expertos de diversas especialidades, compañías de seguros, banqueros, alquileres de oficinas, servicios de aseo, higiene, especialistas en organización, empresas de ingeniería mecánica, agentes de publicidad, vigilancias diversas, etc.

A los ojos del empresario, ese posible mayor costo es un derroche considerable. ¿Por qué pagar un servicio al doble de su costo bruto?

El empresario que razona así no vacila en pagar a la mano de obra de las grandes ciudades salarios más altos que a la fuerza de trabajo rural, pero como la paga al precio corriente, tiene la sensación de no haber derrochado.

Actualmente parecen estarse reforzando las tendencias expuestas; la evolución de la población activa de Francia desde 1954 es un ejemplo notable: los efectivos, del sector terciario, y por lo tanto su importancia, se han acrecentado rápidamente:

	1954	1962	Porcentajes
Servicios a las empresas ^{a/}	90 920	146 600	+ 62
Bancos y seguros	245 780	320 180	+ 30
Total sector terciario			+ 25

^{a/} Los servicios a las empresas se entienden aquí en su sentido estricto, según la clasificación de INSEE.

A los servicios a las empresas hay que agregar otros servicios cuyo papel cada vez mayor se examinó antes: los servicios a los particulares, que constituyen elementos polarizadores esenciales. Como la proximidad es esencial en los servicios a los particulares, sólo las aglomeraciones pueden estar provistas de ellos.

Los servicios, o si se prefiere el sector terciario, aparecen entonces como la causa determinante de la aglomeración. Así, una categoría bien definida y especial de las economías externas es en gran medida la causa de la aglomeración de las actividades económicas en algunas pocas metrópolis comerciales.

/Recordemos que

Recordemos que al destacar así el papel de los servicios estamos escapando al ámbito de una teoría que se desearía fuese intemporal para profundizar en el estudio de las estructuras actuales de las sociedades más desarrolladas. Ayer, las actividades polarizadoras fueron las fuentes de energía. Mañana, tal vez los servicios dejen de serlo.

En el estudio del efecto de aglomeración hemos encontrado los mismos efectos señalados anteriormente, y sin duda esta nueva enumeración ha sido tediosa para el lector; pero por lo menos ha permitido comprender como se materializa, como se concreta el concepto de las economías externas en el fenómeno de la aglomeración. Sólo así se podrá sacar a las economías externas de la vaguedad teórica que les quitaba todo valor operacional, y destacar el fenómeno de los servicios y evaluar adecuadamente su importancia.

C. Los polos de crecimiento

Luego de haber logrado clasificar en cierta medida el concepto de las economías externas y los conceptos conexos de "efecto de dependencia real" y "efecto de aglomeración", conviene estudiar a la luz de esta experiencia la realidad de los polos de crecimiento y el origen de los fenómenos de polarización. ¿Qué es la polarización? ¿Cuáles son sus relaciones con las economías externas?

La teoría de los polos de crecimiento se sale de lo estrictamente conceptual, tiende a explicar hechos, intenta comprender los procesos de crecimiento, su localización y propagación, y para hacerlo utiliza conceptos básicos entre los cuales se halla el de las economías externas.

Para comprender esta teoría hay que partir con el artículo de F. Perroux, "Note sur la notion de pôle de croissance".^{26/} En frases que se han hecho clásicas, Perroux explica que el crecimiento no se manifiesta en todas partes a la vez, sino que se manifiesta en puntos ... o polos de crecimiento.

^{26/} F. Perroux, "Note sur la notion de pôle de croissance", Economie Appliquée, enero-junio de 1955.

Aunque esto parecería indicar que Perroux ha estudiado la localización de los procesos de crecimiento, en realidad esa localización le parece secundaria, inducida, pues el primer fenómeno es "la aparición y la desaparición de industrias" y la "difusión del crecimiento de una industria".

La industria es el punto de partida, el elemento esencial del crecimiento, y la localización sólo desempeña un papel indirecto. La definición de los polos de crecimiento dada por L. Davin lo muestra claramente:^{27/}

"Constituye polo de crecimiento la industria que,^{28/} por las corrientes de producción y de ingresos que puede provocar, condiciona el desarrollo y el crecimiento de industrias que tienen relación técnica con ella (polarización técnica), determina la prosperidad del sector terciario por medio de los ingresos que genera (polarización de ingresos) o determina un aumento del ingreso regional al provocar una concentración gradual de actividades nuevas en un lugar dado por la posibilidad de disponer allí de ciertos factores o servicios de producción (polarización psicológica o polarización geográfica)."

Parece entonces que el polo tiene su origen en las industrias calificadas de motrices, y en los efectos que ella engendra: efectos externos (en toda la acepción del término externalidad) y efectos internos (crecimiento propiamente dicho, que incluye mayor empleo, distribución de ingresos y aparición de efectos externos en este nivel).

¿Cómo deberán ser esas industrias motrices?

- Deberá ser grande (para alcanzar lo que podríamos llamar el quantum de acción).
- Deberá tener una tasa de crecimiento superior al promedio (en caso contrario no produciría efectos especiales).

^{27/} L. Davin, L. Deeger, J. Paelink, Dynamique économique de la région Liégeoise, P.U.F., 1959.

^{28/} El subrayado es nuestro.

- Deberá ser "independiente" (de otro modo sus efectos se aprovecharían en beneficio de algún centro dominante) e incluso dominante (para facilitar el proceso de propagación).

Esta última condición pone en primer plano los fenómenos oligopolistas. El marco teórico de la competencia perfecta no es el de los polos de crecimiento.

Siendo dada la industria motriz, ¿cuáles serán sus efectos en la economía?

Pueden resumirse fácilmente:

- Efectos en la producción: producción de la industria motriz y de los sectores que producen materias primas y productos semielaborados.
- Efectos en los precios: las economías internas provocadas por el aumento de tamaño de las unidades de producción permiten bajas de precios en beneficio de los sectores avalados (en relación con la industria motriz), a menos que el poder de negociación de ésta le permita aprovechar los beneficios que surjan de estas economías;
- Efectos en los ingresos: los incrementos de producción, y por lo tanto de ingresos distribuidos (salarios, utilidades ...) significan incremento de la demanda y permiten por esto la propagación del proceso de crecimiento en beneficio del conjunto de la economía (propagación horizontal)

Todos estos efectos, como recordará el lector se habían mencionado en páginas anteriores, puesto que son representativos de la corriente de economías externas.

La definición más simple de las industrias motrices será entonces la siguiente: la industria motriz es una productora de economías externas (o, lo que es lo mismo, determina las inversiones inducidas). El desequilibrio provocado por las economías externas genera inversiones inducidas

/que tienden

que tienden a reducirlo, pero por este hecho permiten la propagación del proceso de crecimiento.^{29/}

Si el polo es una industria motriz, es igualmente un "punto" en el espacio. Para Perroux, tiene una realidad geográfica, una existencia espacial.

¿Cómo conciliar esto con el concepto de polo-industria motriz?

A priori, el concepto de polarización no parecería traer aparejada la concentración geográfica: puede decirse que la polarización es el proceso por el cual el crecimiento de una actividad económica llamada motriz ocasiona el de otras actividades económicas por medio de las economías externas.

Al respecto, se puede hablar de industria motriz (por ejemplo, la industria automotriz) o de empresa motriz, como la Régie Renault, cuya actividad hace sentir sus efectos hasta Michel-de-Maurienne y Hayange, e incluso hasta Nueva York, por medio de sus filiales (S.A.F.E., Aciéries du Temple, Renault Inc.).

Pero no se puede decir que la Renault es un polo cuyo centro es París y cuya periferia abarca la mayor parte del mundo. Eso sería negar al polo una existencia espacial autónoma.

En otras palabras, si por las explicaciones precedentes la Renault es un polo, no se comprende que lo sea París.

Para dar una existencia espacial al concepto de polo hay que hacer intervenir los efectos de aglomeración, que es lo que hizo Perroux. Entre las economías externas generadas por las industrias motrices, hay algunas que son efectos de aglomeración, como se ha dicho en páginas anteriores. El esquema se ajustaría entonces al modelo siguiente: la localización elegida por la industria motriz se beneficiaría en este sentido por los efectos de aglomeración, lo que permitiría asociar la industria y el lugar a una misma denominación de polo.

^{29/} Véase A. O. Hirschmann, Stratégie du développement économique.

Pero falta por aclarar un último problema, el de saber cuáles son los criterios por los que la industria motriz decide su propia ubicación. No basta con introducir los efectos de aglomeración una vez establecida la industria motriz. Decir que París es un polo gracias al poder de aglomeración de sus industrias motrices no resuelve el problema; hay que explicar también por qué esas industrias motrices se aglomeraron en París.

Se llega necesariamente a la conclusión de que los polos (espaciales) poseen características que causan la instalación de industrias motrices. Lo que quiere decir, y esto es lo esencial, que contrariamente a las conclusiones de ciertos economistas contemporáneos, la industria motriz no es el fenómeno inicial del proceso de polarización. Y es el propio Perroux quien precisa este punto esencial.^{30/}

"La Europa de los Seis - escribe - contiene puntos privilegiados de desarrollo real o virtual. Ellos son:

- los centros de producción de la industria pesada ubicados junto a las fuentes de energía, por la conjunción de capital fijo y por su ubicación sobre redes organizadas de transporte;
- los grandes puertos y nudos de tráfico donde se condensan los movimientos de mercancías, de capitales y de información;
- las plazas financieras situadas en los conglomerados urbanos, pero que deben considerarse específicamente como lugares de condensación del intercambio de mercaderías, capitales, monedas, servicios e información."

La industria motriz, como se ve, no es el origen de la polarización, sólo es un efecto. La verdadera secuencia, como se puede deducir de lo anterior, sería la siguiente:

- El hecho inicial es la existencia en un lugar de efectos de aglomeración. Estos efectos de aglomeración son "producidos" por

^{30/} F. Perroux, "Les formes de la concurrence dans le Marché Commun", Revue d'économie politique, 1958, págs. 340 a 375.

la existencia de actividades diversas, en la actualidad principalmente "servicios a las empresas" y "servicios a los particulares", es decir, actividades terciarias.

- Aparecen luego las industrias: entre ellas hay industrias motrices que producen efectos de dependencia reales.
- Estas industrias motrices, pero no autónomas, ocasionan a su vez otras actividades llamadas actividades inducidas.

Este es el esquema general, que en seguida intentaremos precisar.

Es preciso ante todo diferenciar entre los polos que pueden calificarse de homogéneos (que se sustentan en una sola industria motriz) y los polos complejos (que son los únicos que merecen el nombre de polos).

Cuando la prosperidad de una región descansa en una sola industria motriz no se puede hablar del papel de los efectos de aglomeración sin algunas reservas. En efecto, si hubiesen existido los efectos de aglomeración se habrían establecido allí muchas industrias motrices.

El factor inicial debe buscarse entonces entre los elementos históricos, psicológicos o sociales. La tradición lanera de Flandes basta sin duda para explicar el auge de la industria textil de la región de Lille en el siglo XIX. A veces las causas se hallan en elementos personales; como ejemplo, citaremos el desarrollo de la industria mecánica, y especialmente de la automotriz, en la zona de Sochaux-Montbéliard, que se logró gracias al empuje de una familia.

En los polos homogéneos las actividades motrices parecen desaparecer, y dejar el papel esencial a la industria motriz; en realidad, esas actividades existen, pero en forma incompleta.

En los polos complejos, por el contrario, la instalación de varios tipos de industrias motrices no puede explicarse por el solo efecto de la polarización técnica en torno a una industria básica: los efectos de aglomeración recuperan por completo su papel explicativo fundamental.

Debe hacerse otro alcance a la naturaleza de la actividad motriz. Actualmente los efectos de aglomeración descansan sobre todo en los servicios, pero pueden intervenir otros elementos. Citaremos entre ellos los yacimientos minerales, los ejes de transporte y la presencia de agua.

/En la

En la historia, los yacimientos han influido fundamentalmente en la localización de los hombres y de las industrias. Inudablemente, los grandes polos del siglo XIX y de comienzos del siglo XX se basaban en la industria pesada, pero esta se había concentrado alrededor de las fuentes de energía, que eran las verdaderas actividades motrices de la época. El Ruhr, el Black Country (alrededor de Birmingham en Inglaterra), el Hainaut, Pensilvania, son ejemplos de ello.

Tampoco deben olvidarse los ejes de transporte. Baste considerar el crecimiento demográfico de las zonas vecinas a ellas.^{31/}

Es posible que en un porvenir cercano sea el agua lo que comienza a desempeñar un papel importante.^{32/}

Estas observaciones nos llevan a precisar la teoría de los efectos de aglomeración. Si bien estos desempeñan un papel esencial en las concentraciones económicas, su naturaleza se modifica con el avance de la técnica. Se sabe por experiencia que hoy los servicios son el factor clave de los efectos de aglomeración, pero esto sin duda hubiese sido inexacto en el siglo pasado, época en que las fuentes de energía (o de materias primas) ocupaban el lugar preponderante. Pero el avance de los transportes y el crecimiento rápido de los bienes de consumo (de mayor elasticidad-ingreso), han cambiado la situación.

Los considerables incrementos de la productividad en los ferrocarriles y la aparición de nuevos medios para transportar la energía (tuberías) han reducido el poder de atracción de los yacimientos energéticos. Además, la producción que más crece hoy no es ya la de la industria siderúrgica, industria pesada parcialmente ligada a los yacimientos, sino más bien las industrias de bienes de consumo duraderos o semiduraderos (con una elasticidad-ingreso que llega frecuentemente a un valor de 3) y cuya ubicación puede elegirse con mayor libertad.

^{31/} A. Chatelain, "Les migrations de population", Revue économique, enero de 1963. Véase también P. Pottier, "Axes de communication et développement", ibid., marzo de 1963.

^{32/} Véase J.F. Gravier, L'aménagement du territoire et l'avenir des régions française, Flammarion, 1964, págs. 8 a 12.

Por lo tanto, es preciso reducir a términos más relativos lo que podría haber de absoluto en las afirmaciones que hacen descansar la formación de economías externas, y por lo tanto de concentraciones, en los yacimientos o los servicios. La evolución de la técnica y de los gustos tiene importancia esencial.

Hechas estas aclaraciones, consideremos las connotaciones de lo dicho en páginas anteriores para la teoría de los polos de crecimiento y la teoría de desarrollo.

Ante todo es preciso situar en su justo lugar el concepto de industria motriz. Si bien la industria motriz desempeña un papel motor, es igualmente inducida y no representa sino un relevo en el proceso de crecimiento polarizado.

El concepto fundamental es el de actividad motriz. Esta actividad puede tomar diversas formas, pero es ella la verdadera productora de economías externas. La industria motriz en sí no merece el pedestal en que se la ha colocado ni el prestigio que la rodea.^{33/} El fracaso de la industria motriz en este sentido es especialmente claro en los países en desarrollo.

La teoría del desarrollo ha intentado incorporar la teoría de los polos de crecimiento, sin mucho éxito. En efecto, los grandes complejos de "industrias motrices" que se han instalado en algunos países africanos generalmente no han cumplido con su misión. Así, el complejo Alucam, en el Camerún, mostró rápidamente que era incapaz de promover el crecimiento de ese país. Las cifras son elocuentes: 500 millones anuales en salarios, 2.000 millones en utilidades repatriadas anualmente a Francia; el crecimiento del Camerún ha sido negativo desde hace varios años.

^{33/} Respecto a las políticas de descentralización industrial que consideran la industria como el único medio y el único fin de la planificación del medio físico, véase J. Boudeville, "Hierarchie urbaine et aménagement des villes", Revue d'économie politique, enero-febrero de 1964.

No basta con explicar este fracaso reduciendo el alcance de la teoría a los países desarrollados. En realidad, el fracaso se explica por el papel demasiado exclusivo asignado a la industria. Este error no es tan notorio en los países desarrollados, generalmente bien dotados de economías externas, de suerte que por lo general se puede salvar sin inconvenientes el primer eslabón (incluso una región rezagada como los Bajos Pirineos reaccionó con la instalación del complejo de Lacq). Pero en los países pobres, casi totalmente desprovistos de actividades que creen economías externas, el divorcio es evidente: sin una "actividad motriz," nada puede hacer la industria motriz.

¿Cuál debe ser la actividad motriz en los países en desarrollo?

Variable según el caso, estará determinada en gran medida por la educación.

En el campo de la política económica, la importancia dada a la industria motriz tiene también graves consecuencias, y explica el fracaso de la mayoría de las políticas de descentralización industrial. Confiando en el efecto motor de la industria, esas políticas hacen hincapié en las instalaciones industriales en las regiones poco industrializadas, considerando secundaria la infraestructura de esas regiones (entendida en su sentido lato).

Por todo lo dicho antes, se entiende la renuencia de los industriales a descentralizar sus actividades estableciéndose en los lugares que no ofrecen una actividad motriz, así como lo poco que contribuye a dinamizar y fomentar el avance económico de las regiones interesadas el establecimiento de unas pocas industrias realizado con grandes gastos.

Una política encaminada a dar a las regiones los elementos de atracción que les faltan (a dotarlas de actividades productoras de economías externas) no sería más costosa y podría tener mejores resultados, ya que ella atacaría la raíz del problema.

Vemos así que el concepto de actividad motriz, si bien es más amplio y menos preciso que el de industria motriz, ofrece la ventaja de una mayor flexibilidad; se adapta mejor a realidades cambiantes y brinda un instrumento válido para una teoría verdaderamente general del crecimiento.

/D. El estado

D. El Estado y las economías externas

Aunque las páginas precedentes han permitido aclarar algo el fenómeno de las economías externas, este conserva un aspecto, si no misterioso, por lo menos poco determinista. Puesto que sería bastante ilusorio pensar en modificar las estructuras económicas a corto plazo, cabe temer que las economías externas continúen imponiéndose sin dejar al hombre la menor posibilidad de acción. Sólo le estaría permitido hacer previsiones.

En realidad, existe un tipo de agente económico capaz de tener una política en este campo. Como se ha visto, toda macrounidad puede crear corrientes de economías externas. A fortiori, el Estado no está desprovisto de medios de acción.

Se trate de desarrollar los medios de crecimiento económico o de promover una política de localización, el Estado puede originar corrientes de economías externas deliberadamente.

Le están abiertos varios caminos. Antes de dar un juicio sobre el uso de las economías externas como instrumento político por el Estado, daremos algunos ejemplos de esos caminos.

Tomemos nuevamente las tres clasificaciones ya descritas de las economías externas y añadámosle una cuarta basada en un enfoque regional.

Consideremos ante todo la distinción de J. Viner (aparición de economías externas en el marco de una industria dada o en el marco interindustrial).

Si la política gubernamental tiene por objeto favorecer el desarrollo de una industria, se pueden considerar, digamos, desgravaciones fiscales (impuestos indirectos) en favor de un sector. El Estado puede también modificar las tarifas de los servicios públicos en forma diferenciada. En Francia, la tarifa ferroviaria favorece a productos determinados, de modo que esto no es una mera hipótesis de manual. Si, por el contrario, se desea favorecer la economía en su conjunto y evitando toda medida específica, la política gubernamental tenderá a crear economías externas horizontales por medio, digamos, de desgravaciones fiscales (impuestos directos) en el marco de una medida legislativa de alcance general.

/Además, el

Además, el Estado puede actuar mediante la creación de economías externas verticales u horizontales. En el primer caso, modificará las tarifas de los bienes o servicios utilizados como insumos por la mayoría de las industrias. Así, mediante medidas generales, influirá en el precio de la energía y las tarifas de transporte, y las economías que deriven de esto se propagarán a lo largo de todo el proceso de producción.

La acción del Estado puede desarrollarse también por medio de la modificación de los ingresos privados: las desgravaciones fiscales permitirán una propagación horizontal de las economías externas.

La tercera categoría de economías externas permite delimitar un tercer tipo de intervenciones estatales. El Estado puede actuar fuera del mecanismo de mercado, o bien circunscribiéndose al juego de éste.

Como ejemplo de acción estatal fuera del mercado, puede señalarse lo que hace el Estado en materia de infraestructura: por ejemplo, las ampliaciones de la red vial abaratan el transporte y originan una nueva corriente de economías externas para las empresas beneficiadas.

Se han dado ya ejemplos de la acción del Estado dentro del mercado, entre los que destacamos nuevamente las medidas relacionadas con las tarifas de la energía o del transporte.

Según el Estado tenga o no un enfoque regional, la acción creadora de economías externas utilizará uno u otro de los procedimientos señalados.

En el primer caso, actuará por medio de desgravaciones fiscales en favor de una industria muy localizada o desarrollará la infraestructura de una región determinada. En el segundo, utilizará medios más generales, basados por ejemplo en las economías externas que se transmiten horizontalmente.

/Puede parecer

Puede parecer sorprendente, a juzgar por la naturaleza algo oscura del concepto, de ver que la política gubernamental utiliza con tanta frecuencia la creación (o reducción)^{34/} de las economías externas.

Efectivamente, el Estado tiene numerosos medios de acción y los utiliza diariamente. Pero a menudo no tiene conciencia de que está empleando economías externas, y no siempre interviene en función de una política de crecimiento establecida o de un plan establecido con miras a equilibrar racionalmente el crecimiento sobre una base espacial.

Ahora bien, las economías externas, por su variedad, por la flexibilidad de su uso, por las posibilidades que ofrecen de acciones tanto específicas como globales, podrían transformarse en un instrumento privilegiado de la política económica, y por lo tanto merecen conocerse y evaluarse en forma autónoma.

La propia ciencia financiera debería asignarles una importancia especial, pues pueden prestarle muchos servicios. Es cierto que la transmisión de economías externas plantea problemas y que sólo tiene éxito cuando son propicias las elasticidades de la demanda en relación con los ingresos y las razones insumo-producto. Puede suceder que una acción política no logre su objetivo por falta de un conocimiento suficiente de los mecanismos de propagación.

Sería conveniente que la ciencia financiera y los órganos de política económica del Estado conocieran esos mecanismos de transmisión para que pudieran dosificar correctamente el juego de los diversos instrumentos políticos.

^{34/} Así, el aumento del precio entraña esencialmente una disminución vertical, localizada en una industria, de las corrientes de economías externas. Pero permite otras acciones por los recursos que procura el Estado.

Por último, existe otra utilización del concepto de economías externas en la que aún no se ha hecho hincapié, y que se considera tal vez la más importante.

H. Bourguinat ^{35/} escribe que la incorporación de las economías externas al análisis económico permitiría tender un puente que falta entre el enfoque macroeconómico y el microeconómico. Es difícil saber hoy si tiene razón, pero el camino que abre es muy promisorio.

En efecto, el problema de la agregación que es uno de los más delicados de la teoría económica, aún no ha sido resuelto. Si la suma fracasa, es porque no puede tener en cuenta todos los fenómenos de interacción, de dependencia, de costos y beneficios sociales; es porque ex post el fenómeno perturbador de las economías externas vendrá a menudo a desmentir los cálculos hechos ex ante por las microunidades.

Pero la integración de las economías externas (en su sentido amplio) no es simple. No basta con escribir:

$$\text{Global} = \sum \text{individuales} + \text{economías externas}$$

ya que estas últimas, por su naturaleza, por su modalidad de transmisión de elementos exteriores a ella, deben agregarse o anularse.

Es tal vez por otro camino que puede resolverse el problema. Se puede elaborar una teoría sobre el comportamiento de las unidades económicas en función de su dimensión, observando de cerca la acción de las corrientes de economías externas en relación con esas unidades. Se puede decir entonces, en una primera aproximación, que si una microunidad no puede tomar en cuenta las economías externas (salvo las creadas por el Estado en virtud de un plan preestablecido), un grupo puede integrar como elemento de su política una parte de las economías externas verticales (ya se hayan creado en su seno, en cuyo caso son internas al grupo, ya hayan aparecido en función de su posición dominante en un mercado).

^{35/} H. Bourguinat, "Economies et déséconomies externes", op. cit.

En cambio, parece que sólo el Estado, única macrounidad existente en el plano global, está en condiciones de prever las corrientes de economías externas horizontales.

El esquema siguiente, que es sólo una aproximación, intenta mostrar el papel de las economías externas como puente entre el enfoque microeconómico y el macroeconómico.

Hay que comenzar por distinguir entre las dos magnitudes siguientes: " Σ microeconómica ex ante" y " Σ microeconómica ex post", pues el curso de los procesos origina corrientes de economías (o de deseconomías) externas que no han sido previstas (o por lo menos no enteramente previstas) en los planes microeconómicos originales.

Además, las cantidades globales no son iguales a la simple suma de las cantidades microeconómicas previstas ex post, pero aquí cabe temer que el concepto de economías externas sea impotente.

Limitémonos a señalar la fórmula siguiente:

$$\Sigma \text{ micro } \underline{\text{ex post}} = \Sigma \text{ micro } \underline{\text{ex ante}} + (\text{beneficio social-costo social})^*$$

+ cantidades inducidas por economías
externas verticales

+ cantidades inducidas por efecto
del ingreso derivado de economías
externas horizontales (adaptación
por las firmas interesadas
incluidas)

* La utilidad y el costo aparecen en el cuadro de interdependencia de Meade.

Esta fórmula parece muy difícil de aplicar, pues son numerosas las variables que intervienen para determinar el valor efectivo de las corrientes de economías externas.

Sea como fuese, es innegable la riqueza del concepto de economías externas. Abre perspectivas originales al análisis económico en muchos campos, pero por ser apenas incipiente su conocimiento, cabe medir el camino que falta por recorrer.

/No obstante

No obstante, el concepto de economías externas se está destacando poco a poco; comienza a parecer como el concepto clave del que dependen muchos puntos del análisis. Su insuficiente elaboración es sin duda la causa de muchos de los puntos oscuros de la teoría, pero el nuevo interés que despierta debe aparecer por lo tanto lleno de promesas.

2

2

2
1

1
1