

# 1. LA CAÍDA Y EL RESURGIMIENTO DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

Un amigo mío, que combina su interés profesional por África con la afición a coleccionar mapas antiguos, ha escrito un ensayo fascinante sobre lo que él llama "la evolución de la ignorancia" sobre África. Este ensayo describe la evolución de los mapas europeos del continente africano desde el siglo xv al xix.<sup>1</sup>

Cabría suponer esta evolución como un proceso más o menos lineal: a medida que el conocimiento europeo del continente avanza, los mapas son más precisos y detallados. Sin embargo, no fue así. En el siglo xv los mapas de África eran, como es de esperar, inexactos en las distancias, en el perfil del litoral y demás. Sin embargo, contenían bastante información sobre el interior del continente, basada esencialmente en relatos de viajeros, de segunda o tercera mano. De este modo, los mapas mostraban Tombuctú, el río Níger... Hay que admitir que también contenían mucha información falsa como, por ejemplo, leyendas sobre regiones habitadas por hombres que tenían la boca en el estómago. A pesar de todo, a principios del siglo xv, África aparecía en los mapas europeos como un espacio lleno.

Con el tiempo, el arte de la cartografía y la calidad de la información utilizada para elaborar los mapas mejoró mucho. El litoral de África fue explorado y luego dibujado cada vez con mayor precisión y, en el siglo xviii, ya se mostraba con una forma esencialmente indistinguible de la de los mapas actuales. Las ciudades y pueblos a lo largo de la costa también aparecían representados con gran fidelidad.

Por otro lado, el interior se vació. Las criaturas míticas y sobrenaturales desaparecieron, pero también lo hicieron las ciudades ver-

daderas y los ríos. En cierto sentido, los europeos se volvieron más ignorantes sobre África de lo que lo habían sido anteriormente.

Lo que sucedió resulta patente: los avances en el arte de la cartografía elevaron el nivel de exigencia para lo que se consideraba información válida. Los relatos de segunda mano del estilo de “seis días al sur del final del desierto se encuentra un gran río que fluye del este al oeste”, ya no se consideraban soportes válidos para dibujar un mapa. Sólo se tenían en cuenta las características del paisaje que habían sido descritas por informantes considerados dignos de confianza, equipados con sextantes y compases. El interior del continente africano, que en los mapas antiguos aparecía lleno, aunque impreciso, se convirtió en el “África oscura”, un espacio vacío.

Naturalmente, a finales del siglo XIX el “África oscura” ya había sido explorada y trazada con precisión en los mapas. Por último, el rigor de la cartografía moderna proporcionó mapas mucho mejores. Sin embargo, durante un extenso periodo la mejora de la técnica cartográfica condujo a una cierta pérdida de conocimiento.

Pero no se preocupen ustedes. Aunque haya puesto la palabra “geografía” en el título de estas lecciones, éstas no van a tratar sobre cartografía, o, por lo menos, no sobre la clase de mapas que se pueden colgar en una pared. De lo que voy a hablar es de la evolución de las ideas en economía, concretamente, de la historia de dos disciplinas relacionadas entre sí: la economía del desarrollo y la geografía económica.

Claro que hacer economía o realizar cualquier otra forma de indagación intelectual se puede ver como una especie de cartografía. El teórico de la economía está en posesión de cierta información, de la cual una parte son datos sólidos, equivalentes a los aportados por los hombres con sextantes, mientras que otra parte es anecdótica, equivalente a los relatos de los viajeros. De esta mezcla de información más o menos exacta, junto con las creencias *a priori* que se utilizan como complemento cuando falta información o, en algunos casos, para desautorizar la información de dudosa validez, el teórico intenta formarse una imagen de cómo funciona la economía.

Pero ¿cómo completar esta imagen? En estas lecciones voy a presentar una interpretación de la evolución de las ideas en los campos de la economía del desarrollo y de la geografía económica. Voy a argumentar que en cada uno de estos campos, entre los años cuarenta y los setenta, hubo un ciclo de alguna forma parecido al que el perfeccionamiento de las técnicas cartográficas provocó en el conocimiento europeo de África. Una mejora en los niveles de rigor y de lógica llevó a un nivel superior de comprensión de algunas cosas, pero por algún tiempo condujo a ignorar áreas a las que el nuevo rigor técnico aún no había llegado. Áreas de investigación que habían sido abordadas en el pasado (aunque fuera de forma imperfecta) se convirtieron en espacios en blanco. Sólo gradualmente, después de una larga espera, esas regiones oscuras fueron exploradas de nuevo.

¿Por qué he escogido estas dos disciplinas? Primero, porque poseen una base intelectual común. Tanto la economía del desarrollo como la geografía económica experimentaron un florecimiento después de la Segunda Guerra Mundial, apoyándose en la misma intuición: la división del trabajo se ve limitada por el alcance del mercado, pero el alcance del mercado, a su vez, también se ve afectado por la división del trabajo. La circularidad de esta relación significa que los países pueden experimentar una industrialización autoreforzada (o dejar de industrializarse), y que las regiones pueden experimentar una concentración en el espacio autorreforzada.

Sin embargo, lo que vincula la teoría del desarrollo a la geografía no es sólo el conjunto común de ideas que ayudaron a motivar ambas disciplinas en un momento de su historia, sino el problema concreto que, como voy a defender, hizo que ese conjunto de ideas fracasara en su intento de formar parte del núcleo central del pensamiento económico.

¿Por qué los economistas rechazan algunas ideas? Para muchos, la reticencia de los economistas académicos a tomarse en serio ideas que parecen perfectamente razonables, como por ejemplo la teoría de John Kenneth Galbraith sobre el nuevo estado industrial, o las ideas

de George Gilder sobre riqueza y pobreza, resulta insufrible. No pueden entender en qué se basa. ¿Por qué un argumento escrito de forma convincente, respaldado por observaciones tanto actuales como históricas, no es suficientemente bueno? No es nada infrecuente que algunas personas que tienen opiniones firmes sobre economía se sientan frustradas y atribuyan la falta de voluntad de los académicos ortodoxos para escucharlos, a ellos y a otros como ellos, o bien a su negativa a considerar ideas que no vengan de otros académicos y no estén expresadas en la jerga adecuada, o bien a razones ideológicas.

Pero la verdad es menos simple. Los economistas, como todo el mundo, tienen sus sesgos políticos, pero éstos no suelen tener una influencia tan grande sobre lo que están dispuestos a escuchar como podría pensarse. Se podría suponer que economistas claramente progresistas como, por ejemplo, James Tobin, serían por lo menos benevolentes con las opiniones de economistas radicales inspirados en Marx, o de pensadores como Galbraith. Después de todo, en disciplinas como la historia y la sociología, los pensadores marxistas o posmarxistas hace mucho que reciben una atención respetuosa. Y, sin embargo, vemos que no es así: los economistas progresistas son casi tan tajantes como sus colegas conservadores en condenar por absurdas las ideas heterodoxas de izquierdas –precisamente fue Robert Solow, no Milton Friedman, quien defendió la ortodoxia en la amarga “controversia del capital” frente a los radicales británicos–.

De modo similar, habría podido pensarse que los economistas conservadores estarían dispuestos a apoyar a sus aliados políticos defensores de la llamada economía del lado de la oferta o, tal vez, a contratar a algunos de ellos para sus departamentos de economía. Pero en realidad no lo hacen, ni siquiera en departamentos tan fieramente conservadores como los de Minnesota o Carnegie-Mellon.

Entonces, ¿se trata sólo de una mentalidad sectaria? ¿Es necesario tener un doctorado para poder ser escuchado? Bueno, tener un doctorado –incluso cuando se ha conseguido el reconocimiento profesional– no es garantía de que tus ideas sobre economía vayan a ser tratadas con

respeto. Veán sino a John Kenneth Galbraith o a Lester Thurow, ambos economistas muy reconocidos por el público en general, ambos poseedores de todos los títulos formales y ambos totalmente ignorados por la gran mayoría de los economistas académicos. O piénsese en Robert Mundell, quien aún es respetado por sus contribuciones a la teoría monetaria internacional, si bien su posterior encarnación como padre de la economía del lado de la oferta ha sido similarmente ignorada. Por otro lado, vemos como un no académico, en determinadas circunstancias, puede ser escuchado con respeto –en los últimos años, Jane Jacobs, la inconformista especialista en temas urbanos, se ha convertido en una especie de santa patrona de la nueva teoría del crecimiento.

Entonces, ¿qué es lo que hace que algunas ideas sean aceptables para la mayoría de economistas y otras no? La respuesta –que es obvia para cualquier investigador, si bien misteriosa para los profanos– es que para que una idea pueda tomarse en serio tiene que ser *modelizable*. Una idea modelizada adecuadamente es, en economía moderna, el equivalente moral a lo que era una región adecuadamente agrimensurada para los cartógrafos del siglo XVIII.

Por ahora, permítanme dejar a un lado la pregunta de qué es lo que constituye un “verdadero” modelo económico –y de cómo nuestra interpretación de ello ha cambiado con el tiempo–. (Volveré sobre este tema más adelante, en esta conferencia, y aún lo elaboraré un poco más en la tercera). Lo que me parece claro es que la razón por la que la teoría del desarrollo, que emergió en los años cuarenta, y la geografía económica, que surgió más o menos en paralelo, no consiguieron abrirse camino en la economía ortodoxa, fue la falta de habilidad de sus creadores para expresar sus ideas de forma adaptable a las técnicas de modelización disponibles en ese momento. En ambos casos, desarrollo y geografía, el problema crucial fue, más concretamente, la falta de habilidad de los primeros investigadores en estos campos para hacer explícita la *estructura del mercado* –es decir, el tipo de competencia que caracterizaba a las economías hipotéticas que estaban describiendo–. Se trata de un problema sutil; de hecho, es

virtualmente imposible explicar por qué es un problema a cualquiera que no haya intentado hacer modelos económicos en serio. Y, sin embargo, el problema de la estructura del mercado fue la puntilla que impidió que la geografía y el desarrollo económicos se incorporaran a la corriente principal de la teoría económica.

Todo esto puede parecer muy abstracto. De manera que déjenme volver a mi primer ejemplo: la historia de la aparición, la caída y la resurrección de la economía del desarrollo.

Érase una vez una disciplina llamada economía del desarrollo –una rama de la economía preocupada por explicar por qué algunos países son mucho más pobres que otros, y por recetar medidas para convertir a los países pobres en ricos–. En los años cincuenta, los años gloriosos de esta disciplina, las ideas de la economía del desarrollo eran tenidas por revolucionarias e importantes, y conseguían un gran prestigio intelectual y una notable influencia en el mundo real. Por todo ello, la economía del desarrollo atrajo mentes muy creativas y estuvo marcada por un gran entusiasmo intelectual.

Esa disciplina ya no existe. Hay, claro está, gente de primera fila que trabaja en la economía de los países en vías de desarrollo. Algunos de los problemas que se plantean son esencialmente comunes a todos los países, pero también hay problemas que son característicos de los países más pobres y, por ello, existe toda un área de investigación propia de la economía del subdesarrollo. Pero es un campo difuso: aquellos que trabajan en la economía, por ejemplo, de la agricultura del Tercer Mundo coinciden poco con los que trabajan en el comercio de productos manufacturados de los países en vías de desarrollo, y éstos, a su vez, apenas hablan con los que se especializan en temas macroeconómicos y hablan de la deuda y la hiperinflación. Muy pocos economistas de hoy se aventurarían a ofrecer grandes hipótesis sobre por qué los países pobres son pobres, o qué es lo que pueden hacer para remediarlo. En efecto, una contrarrevolución borró del mapa la economía del desarrollo.

De todas formas, es creciente el sentimiento de que esta contrarrevolución llegó demasiado lejos. Últimamente ha quedado patente que, durante los años cuarenta y cincuenta, surgió un núcleo de ideas sobre externalidades, complementariedad estratégica y desarrollo económico, que continúan siendo intelectualmente válidas y que pueden continuar teniendo aplicaciones prácticas. Este conjunto de ideas –a las que me voy a referir como “teoría del alto desarrollo”<sup>2</sup>– anticiparon en ciertos aspectos las líneas maestras de la teoría moderna del comercio y el crecimiento.

Pero estas ideas han tenido que ser redescubiertas. Entre 1960 y 1980 la teoría del alto desarrollo fue virtualmente enterrada, esencialmente porque los fundadores de la economía del desarrollo no consiguieron expresar sus ideas con suficiente claridad analítica como para comunicar su esencia a los demás economistas, y tal vez incluso para difundirla entre ellos mismos. Sólo recientemente, los cambios en la ciencia económica han permitido volver a considerar lo que los teóricos del desarrollo dijeron, y han permitido la recuperación de ideas valiosas que se habían perdido.

## **El Gran Empujón**

Un buen punto de partida para empezar nuestra discusión es el ensayo con el que realmente empezó la edad de oro de la economía del desarrollo: “Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe”, de Paul Rosenstein-Rodan. Es un ensayo muy claro, pero que, sorprendentemente, ha inspirado muchas interpretaciones distintas. Algunos economistas lo ven como esencialmente keynesiano, basado en las interacciones entre el multiplicador y el acelerador. El mismo Rosenstein-Rodan parece haber tenido en la cabeza una idea más o menos keynesiana sobre la demanda efectiva, con bastante razón (tal como veremos). Otros economistas vieron en este ensayo la afirmación de que el crecimiento tiene que ser de alguna forma “equi-

librado” para poder ser fructífero –de hecho, Albert Hirschman proyectó su célebre *The Strategy of Economic Development* para rebatir a Rosenstein-Rodan y a otros de la escuela del crecimiento equilibrado; tal como yo lo veo, la de Hirschman fue una crítica a la vez errónea y autodestructiva–. Otros economistas intentaron explicar las llamadas trampas de equilibrio de nivel bajo, basándose en la interacción entre la renta, el ahorro y el crecimiento demográfico (por ejemplo, Leibenstein 1957, Nelson 1956); estos mecanismos también pueden justificar un Gran Empujón, pero están muy lejos de la historia original.

A finales de los años ochenta, sin embargo, Murphy, Shleifer y Vishny (1989) ofrecieron una formalización del Gran Empujón muy cercana a la original, y que resulta ser bastante reveladora de los aspectos esenciales de la teoría del alto desarrollo. Déjenme ofrecerles una presentación algo aerodinámica de su modelo, y luego preguntaremos qué nos sugiere.

Imagínense, pues, una economía autárquica, cerrada al comercio internacional. (Esto suena a arcaico y alejado de nuestra época de milagros económicos impulsados por las exportaciones, y tal vez así es –luego explicaré cómo podemos modificar este relato para darle más actualidad–. Pero, en cualquier caso, por ahora vamos a jugar según las reglas originales). Nuestra economía hipotética se puede describir mediante supuestos sobre la oferta de factores de producción, la tecnología, la demanda y la estructura del mercado.

#### *Oferta de factores de producción*

La economía está dotada de un único factor de producción –trabajo– en una cantidad total fija,  $L$ . El trabajo se puede emplear en dos sectores: en el sector “tradicional”, caracterizado por rendimientos constantes, o en el sector “moderno”, caracterizado por rendimientos crecientes. Aunque el mismo factor de producción se utilice en el sector tradicional y en el moderno, no se le paga el mismo salario. El trabajo tiene que recibir una compensación para cambiar su empleo en el sector tradicional por un empleo en el sector moderno. Definimos

$w > 1$  como la proporción del salario que se debe pagar en el sector moderno en relación con el que se debe pagar en el sector tradicional.

### *Tecnología*

Se supone que la economía produce  $N$  bienes, donde  $N$  es un número muy grande. Escogemos unidades de forma que la productividad del trabajo en el sector tradicional sea igual a la unidad para cada uno de los bienes. En el sector moderno, las unidades de trabajo necesarias disminuyen con la escala de producción. Para mayor sencillez, supongamos que los costes decrecientes tienen forma lineal. Definimos  $Q_i$  como la producción del bien  $i$  en el sector moderno. Entonces, si el sector moderno produce el bien  $i$ , el trabajo necesario se supone que tendrá la forma

$$L_i = F + cQ_i, \quad (1)$$

donde  $c < 1$  es el requerimiento marginal de trabajo. Fíjense que en este ejemplo se supone que la relación entre *input* y *output* es la misma para los  $N$  bienes.

### *Demanda*

La demanda de los  $N$  bienes es Cobb-Douglas y simétrica. Es decir, cada bien recibe una proporción constante del gasto,  $1/N$ . El modelo será estático, sin ahorro ni desahorro; de forma que el gasto es igual al ingreso.

### *Estructura del mercado*

Se supone que en el sector tradicional existe competencia perfecta. Así pues, para cada bien hay una oferta perfectamente elástica por parte del sector tradicional al coste marginal de producción; dada la elección de unidades, este precio de oferta es la unidad en términos de trabajo del sector tradicional. En contraste, se supone que sólo un agente tiene la habilidad de producir cada bien en el sector moderno.

¿Cómo va a fijar los precios un empresario con estas características? Dados los supuestos de demanda Cobb-Douglas y la existencia de un número muy grande de productos, el empresario se va a encontrar con una demanda de elasticidad unitaria. Si fuera un monopolista sin límites a su actuación, podría elevar los precios cuanto quisiera. Pero la competencia potencial del sector tradicional pone un límite al precio: no puede ser mayor a 1 (en términos de trabajo tradicional) sin que el productor tradicional venda más barato que él. En consecuencia, cada productor en el sector moderno va a fijar el mismo precio unitario, tal como lo habría hecho en el sector tradicional.

Ahora podemos preguntar: ¿dónde va a tener lugar la producción, en el sector tradicional o en el moderno? Para responder, dibujamos un gráfico simple (figura 1.1). En el eje horizontal representamos el factor de producción trabajo,  $L_i$ , utilizado para producir un bien. En el eje vertical representamos la producción del sector,  $Q_i$ . Las dos líneas continuas representan las tecnologías de producción en los dos sectores: una línea de 45 grados para el sector tradicional, y una línea con una pendiente de  $1/c$  para el sector moderno.

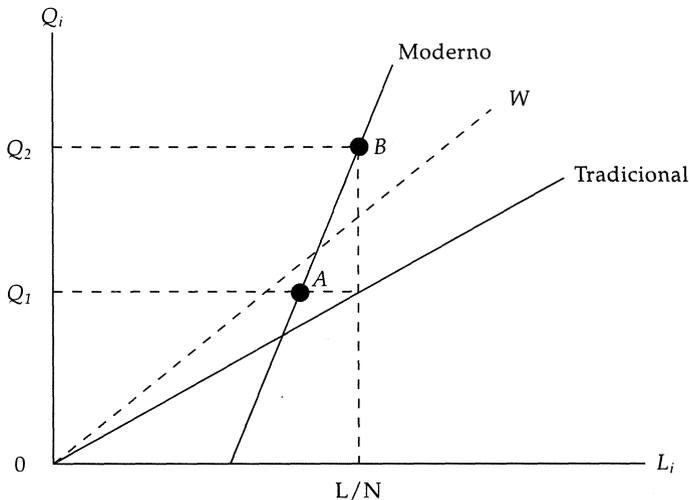


Figura 1.1

En este gráfico podemos ver inmediatamente qué volumen produciría la economía si el factor trabajo fuera asignado al sector moderno o al sector tradicional. En ambos casos  $L/N$  serían empleados en la producción de cada bien. Si todos los bienes fueran producidos de forma tradicional, cada bien tendría un *output*  $Q^1$ . Si todos fueran producidos usando las técnicas modernas, el *output* sería  $Q^2$ . En nuestro gráfico,  $Q^2 > Q^1$ . Esto ocurre si

$$\frac{(L/N) - F}{c} > L/N, \quad (2)$$

es decir, si la ventaja marginal en costes de la producción en el sector moderno es suficientemente grande y/o los costes fijos no son demasiado grandes. Como éste es el caso interesante, nos concentraremos en él.

Pero incluso si la economía pudiera producir más utilizando los métodos modernos, esto no significa que fuera a hacerlo. Producir tiene que ser beneficioso para cada empresario del sector moderno, teniendo en cuenta la necesidad de pagar el salario de compensación,  $w$ , así como las decisiones de todas las demás empresas.

Supongamos que una sola empresa empieza la producción moderna mientras que todos los otros bienes se producen utilizando las técnicas tradicionales. La empresa va a poner el mismo precio que el de los otros bienes y va a vender la misma cantidad de ellos; como hay varios bienes, vamos a ignorar cualquier efecto renta y a suponer que cada bien continúa vendiéndose en una cantidad  $Q^1$ . Entonces, esta empresa tendría la producción y el empleo ilustrados por el punto A.

¿Es esta una decisión rentable? La empresa utiliza menos trabajo del que se requiere para la producción tradicional, pero debe pagar más a sus empleados. Dibujamos una línea desde el origen con pendiente igual al salario relativo moderno,  $w$ ; OW en el gráfico es un ejemplo. La producción moderna es rentable dada la producción tradicional en las otras empresas si y sólo si OW pasa *por debajo* de A.

Tal como lo hemos dibujado, esta condición no se cumple: a ningún empresario individual le resulta rentable empezar a producir de forma moderna.

Por otro lado, supongamos que todas las empresas modernas empiezan a producir simultáneamente. Entonces, cada empresa va a producir  $Q^2$ , situándose en la producción y el empleo del punto B. Otra vez, esto será rentable si la línea de salarios OW pasa por debajo de B. Tal y como vemos en el gráfico, esta condición se satisface.

Obviamente, hay otras tres posibles soluciones.<sup>3</sup> Si el salario de compensación  $w - 1$  es bajo, la economía siempre se “industrializará”; si es alto, nunca se industrializará; y si toma un valor intermedio, tenemos dos equilibrios, uno a nivel bajo y otro a nivel alto.

Difícilmente se puede concluir de este modelo que la existencia de equilibrios múltiples sea altamente probable, incluso dados los supuestos de que estos equilibrios múltiples se darán sólo para determinados valores de los parámetros. Y es fácil criticar la plausibilidad de los supuestos. Aun así el modelo puede servir como un buen punto de partida para pensar sobre modelos de desarrollo.

### **Algunas consecuencias analíticas**

El modelo del Gran Empujón se puede ver como una demostración minimalista del papel potencial que las externalidades pecuniarias tienen sobre el desarrollo, de las condiciones necesarias para que se den estas externalidades y de lo que un modelo de externalidades debe incluir.

#### *Externalidades*

Está claro que cuando hay dos equilibrios en este modelo, el paso de uno al otro exige unas externalidades significativas. Esto es verdad incluso si tomamos el salario de compensación del sector moderno como representativo de la desutilidad de la vida moderna, es decir, interpretamos la ganancia en salarios cuando los trabajadores pasan

de un trabajo tradicional a uno moderno como si no significara ninguna mejora de bienestar. Incluso en este caso, el equilibrio con industrialización deja a los trabajadores indiferentes mientras están generando beneficios que de otra forma no existirían. Pero mucho más poderosos son los argumentos en términos de salario de eficiencia o de excedente de trabajo, que conceden al aumento de salarios al menos un valor parcial.

Pero en este modelo no hay externalidades tecnológicas. ¿Por qué las externalidades pecuniarias tienen importancia?

#### *Condiciones necesarias*

Hay dos condiciones necesarias para que se generen externalidades en este modelo. La primera, es que tiene que haber economías de escala en la producción. Esto es obvio: si no hubiera costes fijos en el sector moderno, la rentabilidad de las empresas modernas no dependería del número de otras empresas que estuvieran utilizando las técnicas modernas.

La segunda condición es que el sector moderno tiene que poder atraer trabajadores de un sector tradicional que paga salarios más bajos. Me gustaría extenderme un poco más sobre este particular y considerar que lo básico de esta condición es el hecho de que haya una oferta elástica de trabajo en el sector moderno, trabajo que no se estaría empleando en ocupaciones alternativas igualmente productivas (esto es lo que da al modelo su apariencia vagamente keynesiana). De manera que es la *interacción* entre *las economías de escala internas* y una oferta elástica del factor de producción lo que da pie, de hecho, a las *externalidades*.

#### *Modelización*

Un último elemento que es crucial. Para escribir un modelo coherente del Gran Empujón, es necesario tratar de alguna forma el problema de la estructura del mercado. Mientras haya economías de escala no aprovechadas en el sector moderno –que son de crucial

importancia para todo el argumento— habrá que aceptar la necesidad de modelizar el sector moderno como imperfectamente competitivo. En la formulación de Murphy *et al.*, se resuelve el problema suponiendo un conjunto de monopolistas con capacidad limitada para fijar precios. En este caso particular el supuesto funciona aunque, como veremos, no siempre es un buen truco. Lo importante es darse cuenta de que hay que afrontar el problema de alguna manera. Si la teoría del alto desarrollo tiene algo, ese algo está íntimamente ligado a la competencia imperfecta. Si, como han hecho muchos economistas, se intenta evitar esta cuestión se acaba enfangado hasta las rodillas.

Desgraciadamente, no hay modelos generales, ni siquiera plausiblemente manejables, de competencia imperfecta. Los modelos tratables siempre requieren un conjunto de supuestos arbitrarios sobre gustos, tecnología, comportamiento, o sobre los tres a la vez. Esto significa que para hacer teoría del desarrollo uno debe tener la valentía de sentirse un poco tonto, escribiendo modelos que son inverosímiles en sus detalles, para llegar a obtener intuiciones convincentes.

Esta no es una lección nueva. Los teóricos del comercio la aprendieron hace más de doce años, cuando se dieron cuenta de que reconstruir la teoría del comercio para poder incorporar rendimientos crecientes requería necesariamente abandonar toda pretensión de generalidad; los economistas del crecimiento aprendieron la misma lección unos años más tarde. La teoría del alto desarrollo fracasó porque no dio el mismo salto.

## **Los elementos de la teoría del alto desarrollo**

En la última sección presenté una versión moderna del modelo del Gran Empujón con la intención de clarificar el problema y motivar al lector. Ahora voy a volver a la teoría del desarrollo más antigua, para extraer un conjunto más amplio de elementos clave.

## **Economías de escala y externalidades**

Una lectura rápida de la literatura sobre desarrollo económico parece indicar que hacia 1960 surge una línea divisoria. Antes de 1960 los economistas que escribían sobre desarrollo daban por descontado que las economías de escala eran un factor limitador de la posibilidad de establecer industrias rentables en los países menos desarrollados, y que, en presencia de dichas economías de escala, las externalidades pecuniarias llegarían a tener un impacto real en términos de bienestar. Sin embargo, no parecen haberse dado cuenta de hasta qué punto las economías de escala presentan problemas a la hora de modelizar la competencia de forma explícita, y de hasta qué punto la ciencia económica estaba exigiendo, cada vez más, modelos formales explícitos.

Después de 1960, en cambio, los expertos en desarrollo habían sido educados en el formalismo del equilibrio general con rendimientos constantes, y no es que rechazaran la posibilidad de que las economías de escala pudieran ser importantes, sino que ni siquiera se les pasó por la cabeza.

En el modelo del Gran Empujón presentado más arriba, las economías de escala a nivel de empresa, por un lado, y la oferta de factores de producción elástica, por otro, dan lugar a externalidades pecuniarias con una repercusión real en términos de bienestar. En una visión retrospectiva, llama la atención cómo descripciones claramente similares aparecieron con bastante frecuencia en la era de la teoría del alto desarrollo, y también qué poco conscientes fueron muchos de sus autores de hasta qué punto sus conclusiones dependían de forma crucial del supuesto no-neoclásico de la existencias de importantes economías de escala no explotadas.

Podemos comenzar con Rosenstein-Rodan (1943). En su ensayo original ilustró su argumento a favor de la inversión coordinada, imaginando un país en el que 20.000 (!) “trabajadores en paro... son transferidos de la agricultura a una moderna e inmensa fábrica de

zapatos. Reciben salarios sustancialmente superiores a sus ingresos anteriores *in natura*". Rosenstein-Rodan continúa argumentando que esta inversión tiene pocas posibilidades de ser rentable si es una inversión aislada, pero si en cambio viene acompañada de inversiones similares en otros sectores, es mucho más probable que lo sea. Los dos supuestos clave están claramente presentes: el supuesto de existencia de economías de escala, comprendido en la afirmación de que la producción ha de tener una escala grande, y el supuesto de que los trabajadores se puedan obtener elásticamente del desempleo o del mal pagado trabajo agrícola.

Algunos de los economistas del desarrollo posteriores, aunque no todos, invocaron también las economías de escala como la clave de las externalidades. En los mejores ensayos aparece muy claramente. Fleming (1954) presentó un análisis de la naturaleza de las externalidades en el marco del desarrollo que se centra muy claramente en la interacción entre la oferta de factores y las economías de escala y, a diferencia de Rosenstein-Rodan, también pone de manifiesto claramente que el argumento en favor de la coordinación no se sostiene sin los dos supuestos anteriores.

Normalmente no se piensa en Hirschman (1958) como en alguien preocupado por las no-convexidades. Aun así su explicación del concepto del vínculo hacia atrás invoca explícitamente la importancia de conseguir unas mínimas economías de escala, mientras que su discusión de los vínculos hacia adelante también alude de forma más vaga al papel de la escala.

Así pues, yo argumentaría que la teoría del alto desarrollo, hacia 1958, tenía como uno de sus conceptos centrales la idea de que las economías de escala a nivel de la empresa individual se traducían en rendimientos crecientes a nivel agregado por la vía de las externalidades pecuniarias.

Hay que admitir que parte de la literatura de ese momento no parece estar de acuerdo con mi argumento de que las economías de escala eran un elemento clave de la teoría. Nurkse (1952), mientras

acepta que las indivisibilidades juegan un papel en los círculos virtuosos del desarrollo, niega que sean esenciales. Scitovsky (1954), al dejar clara la distinción entre externalidades pecuniarias y tecnológicas, aporta la ahora clásica idea de que en el equilibrio competitivo es eficiente ignorar los efectos pecuniarios externos. Cuando, después, busca razones para matizar su conclusión, aporta sólo un párrafo sobre los efectos de la escala, y pasa a una extensa discusión sobre falsas expectativas. El texto sobre crecimiento económico de Lewis (1955) parece muy alejado de toda idea de externalidad; de hecho, este término ni siquiera aparece en el índice. La exposición de Myrdal (1957) sobre el papel de la “causalidad circular y acumulativa” parece que debiera dar un lugar clave a las economías de escala; pero no he podido encontrar en su trabajo ni una sola referencia a ellas –ni siquiera una mención indirecta. De hecho, cuando ofrece un ejemplo del proceso de causalidad circular, las externalidades ocurren a través de los tipos impositivos, y no como difundidas desde los mercados privados.

En consecuencia, sería dar demasiado crédito a nuestros precursores intelectuales pensar que la teoría del desarrollo de los años cincuenta entraña una apreciación general de la forma en que las economías de escala a nivel de la empresa individual pueden agregarse para dar lugar a algún tipo de complementariedad estratégica a nivel de toda la economía. Pero por lo menos algunos teóricos parecen haberlo entendido con bastante claridad.

### **Oferta de factores de producción**

Probablemente el ensayo más famoso de todos, en economía del desarrollo, es “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor” de Arthur Lewis (1954). En retrospectiva, es difícil saber exactamente por qué. Una interpretación del argumento de Lewis es que el precio sombra del trabajo extraído del sector agrícola en los países en desarrollo es cero o, por lo menos, muy bajo, de forma que el ren-

dimiento social de la inversión es superior a su rendimiento privado. Incluso en aquel momento, era bastante obvio que ésta era una base muy frágil para justificar una política industrial.

¿Por qué tuvo tanta influencia Lewis? Yo creo que la razón clave fue que su argumento sobre el excedente de trabajo, a diferencia de muchos otros argumentos descriptivos que fueron apareciendo en aquella época, podía ser modelizado de forma relativamente fácil; o sea, que permitió que los economistas se adaptaran al énfasis creciente por el rigor y el formalismo mientras continuaban haciendo desarrollo. Pero también es verdad que, aunque Lewis ni siquiera hiciera referencia a la literatura que destacaba la importancia de las externalidades en el desarrollo, su defensa de la idea del excedente de mano de obra ayudó a aflorar una de las ideas clave de esa literatura. Ya he apuntado que el supuesto de que la mano de obra necesaria al sector industrial podía obtenerse del subempleo agrícola constituía una idea central para Rosenstein-Rodan (1943). Unos años más tarde Fleming (1954) se dio cuenta de que, en ausencia de un supuesto de ese tipo, la inversión industrial sería sustitutiva en lugar de ser complementaria.

Rosenstein-Rodan y Lewis pusieron énfasis en la elasticidad de la oferta de trabajo como un factor clave del desarrollo. Otros economistas, como Nurkse (1952), insistieron en la elasticidad de la oferta de capital. En particular, Hirschman (1958) destacó extensamente hasta qué punto las oportunidades de inversión podían resultar en ahorros adicionales. Quizá quiera yo ver más de lo que hay, pero me parece que muchos teóricos del desarrollo en los años cincuenta parecían ser conscientes de que la elasticidad de la oferta de los factores de producción era crucial para poder explicar el desarrollo a partir del aprovechamiento de las externalidades.

Déjenme adelantarme un poco a la conferencia siguiente apuntando que, en economía regional y en geografía económica, es absolutamente natural suponer una elevada elasticidad de la oferta de los factores de producción hacia una región particular, ya que los facto-

res de producción se pueden atraer de otras regiones. Esta es una de las razones por las cuales la teoría del alto desarrollo se mantuvo viva durante mucho más tiempo entre geógrafos que entre economistas; explicaciones a la manera de la teoría del desarrollo como las de Pred (1966) continuaron pareciendo naturales y plausibles.

### **Vínculos hacia adelante y hacia atrás**

La idea de estos vínculos (*linkages*) es una de las mayores fuentes de confusión en la teoría del desarrollo y en la propia práctica del desarrollo. Hirschman (1958) introdujo el término y lo presentó como si fuera algo nuevo. Más tarde, algunos comentaristas se lo tomaron al pie de la letra. Little (1982), por ejemplo, insiste en que, puesto que otros autores ya habían explorado detalladamente (si bien de forma algo confusa) el posible papel de las externalidades pecuniarias, el concepto de vínculo de Hirschman debía de tener que ver con algún elemento no pecuniario. Sin embargo, en la definición de vínculos hacia atrás de Hirschman, como ya hemos mencionado, el papel de las externalidades pecuniarias, ligado a las economías de escala, es bastante explícito: una empresa crea un vínculo hacia atrás cuando su demanda permite que una industria que la provee se establezca a, por lo menos, la escala económica mínima. La fuerza de los vínculos hacia atrás de una industria se puede medir por la probabilidad de que vaya a empujar a otras industrias por encima del umbral de la rentabilidad.

La definición de Hirschman de los vínculos hacia adelante implica una interacción entre escala y tamaño del mercado; en este caso la definición es más vaga, pero parece involucrar la habilidad de una industria para reducir los costes de utilización de su producto por parte de sus clientes potenciales y así, de nuevo, empujarlos por encima del umbral de rentabilidad.

Vistos así, los conceptos de vínculos hacia adelante y hacia atrás parecen bastante sencillos –y también menos característicos de

Hirschman de lo que normalmente se considera. Fleming (1954), en particular, argumentó que las externalidades “horizontales” de Rosenstein-Rodan eran menos importantes que las externalidades “verticales” que resultan cuando los bienes intermedios se producen bajo economías de escala, lo cual se parece mucho a la teoría de los vínculos.

También es posible ofrecer modelos formales simples que ilustran los conceptos de vínculos hacia adelante y hacia atrás. De hecho, el modelo del Gran Empujón de Murphy *et al.* se puede interpretar como el resultado de la existencia de vínculos hacia atrás entre bienes, de manera que cada bien producido en el sector moderno aumenta el mercado de todos los demás productos.

Los vínculos hacia adelante son un poco más difíciles de modelizar. Normalmente surgen en el contexto de industrias que producen bienes intermedios (aunque no siempre, tal como se describe a continuación); esto requiere una estructura más compleja que la de la versión del modelo del Gran Empujón de Murphy, Shleifer y Vishny. Igualmente, el supuesto de límite a los precios, que permite la competencia imperfecta en el modelo del Gran Empujón, descarta inmediatamente cualquier vínculo hacia adelante, ya que el ahorro en los costes nunca pasa a los clientes.

En cambio, hay modelos un poco más complicados en los que aparecen ambos vínculos hacia delante y hacia atrás. En particular, aparecen de forma natural en los modelos de geografía económica de los que hablaré en la lección siguiente.

Como en el caso de Lewis, llama la atención que el trabajo de Hirschman tuviera un impacto tan grande. No parece que como análisis general haya aportado mucho más que algunas sugerencias sobre la planificación del desarrollo. En primer lugar, al concentrarse en los vínculos que implican bienes intermedios y no tanto en la demanda final, vino a sugerir que los esfuerzos para desarrollarse debían concentrarse en unas pocas industrias estratégicas; en lugar de buscar un Gran Empujón a nivel de toda la economía –de aquí

que Hirschman se viera a sí mismo enfrentándose a Rosenstein-Rodan y Nurkse, cuando de hecho estaban mucho más cerca los unos de los otros de lo que cualquiera de ellos estaba de la nueva ortodoxia económica. En segundo lugar, la lectura de Hirschman parecía sugerir que examinando las tablas *input-output* podríamos identificar las industrias clave del desarrollo (una sugerencia muy atractiva para todo planificador dado a la cuantificación).

En realidad, el concepto de los vínculos, incluso en la versión de Hirschman, no implica nada de eso. Pensemos, por ejemplo, en los vínculos hacia atrás. Lo que da lugar a un vínculo hacia atrás significativo, en el sentido de Hirschman, no es sólo el hecho de que el sector A compre el *output* del sector B; es la afirmación de que la inversión en A, aumentando el volumen del mercado de B, induce a un cambio de escala en la producción de B que resulta más eficiente (o a la sustitución de importaciones por producción nacional). Pero para ello no basta con observar una cifra grande en la celda AB de la tabla de *input-output* –puede que B ya esté en una escala eficiente, o puede incluso que esta expansión no lo acerque a esa escala. Ni siquiera podemos sostener el argumento probabilístico de que las empresas con una forma particular de comprar *input* tengan una probabilidad superior de generar estos efectos. ¿Qué es mejor, una industria que compre sólo a unos pocos sectores y que, por esto, aumente mucho la probabilidad de que alguno de ellos reciba un fuerte empujón y llegue a tener un volumen considerable, o una industria que compre poco de muchos sectores diferentes y que, por lo tanto, tenga más posibilidades de empujar a alguno de ellos por encima del umbral?

De hecho, si uno trata de utilizar la retórica de los vínculos sin entender que es un argumento que depende decisivamente de las economías de escala, puede acabar diciendo disparates. Una vez escuché a un partidario de la política industrial activa defender que habría que promover aquellas industrias que vendieran o compraran a muchos sectores distintos. Me pregunto qué industrias pensó que podía excluir de esa definición: ¿la cerámica artesana?

En general, sería mejor ver los “vínculos” como una frase particularmente evocadora referida a las complementariedades estratégicas que surgen cuando bienes individuales son producidos sujetos a economías de escala. Con eso queremos decir que la contribución distintiva de Hirschman fue más de estilo que de contenido, algo sobre lo que voy a volver más adelante.

## **Resumen**

En esta parte de la conferencia, he sostenido que un buen número de trabajos sobre economía del desarrollo escritos durante los años cincuenta contenían, de una forma más o menos explícita y más o menos consciente, una teoría según la cual la complementariedad estratégica jugaba un papel clave en el desarrollo: las externalidades surgían de una relación circular en la que la decisión de invertir en producción a gran escala dependía del volumen del mercado, y el volumen del mercado dependía de la decisión de invertir. Fuera cual fuere la relevancia práctica de esta teoría, era perfectamente lógica.

Pero esta teoría del desarrollo fue posteriormente abandonada, hasta el punto de que los ensayos clásicos en este campo empezaron a parecer, tal como el físico Wolfgang Pauli acostumbraba a decir, “ni tan siquiera equivocados”; simplemente incomprensibles. A continuación discutimos las razones que llevaron a esta decadencia y abandono.

## **El fracaso de la teoría del alto desarrollo**

¿Por qué la economía del desarrollo se fue desvaneciendo? Uno puede, con alguna justificación, ofrecer la explicación cínica de que desapareció al acabarse su financiación. Después de todo, los expertos en desarrollo eran consultados, o conseguían puestos importantes, sobre todo en relación con la ayuda exterior. Como la ayuda exte-

rior se fue volviendo cada vez más impopular entre el electorado de las naciones ricas, y el valor real de dichas ayudas no sólo no consiguió crecer al mismo ritmo que el producto mundial bruto, sino que disminuyó, la especialidad del desarrollo se convirtió en una carrera mucho menos atractiva. También cabe pensar que la economía del desarrollo quedó desacreditada por falta de resultados prácticos. Después de todo, en comparación con las esperanzas suscitadas en los años cincuenta, e incluso en los sesenta, la evolución de la mayoría de los países en desarrollo fue desastrosa. (De hecho, la propia expresión cortés de “país en vías de desarrollo” no deja de ser incómoda cuando se utiliza en frases como “La renta *per cápita* en los países en desarrollo del África Sub-Sahariana ha disminuido de forma continuada desde la mitad de los años setenta”). Es injusto culpar a los expertos occidentales del desarrollo de algo más que de una pequeña fracción de este fracaso, pero es verdad que las ideas de la economía del desarrollo se utilizaron con demasiada frecuencia para justificar políticas que, en retrospectiva, se ha visto que impidieron más que favorecieron el crecimiento. De hecho, donde se produjo un crecimiento económico importante, ocurrió de forma que no había sido prevista por los teóricos del desarrollo.

Con todo, ni la menguante demanda de economistas del desarrollo ni sus fracasos prácticos explican del todo la desaparición de la especialidad. Cuestiones puramente intelectuales tuvieron una gran importancia. En particular, durante los años en que floreció la teoría del alto crecimiento, los principales economistas del desarrollo no consiguieron traducir sus intuiciones en modelos precisos que pudieran servir como base de una disciplina perdurable.

Desde el punto de vista de un economista moderno, la característica más destacada de los trabajos en la teoría del alto crecimiento es su adhesión a un estilo discursivo, no matemático. La economía, obviamente, se ha matematizado con el tiempo. No obstante, la economía del desarrollo tenía un estilo arcaico incluso para su tiempo. De los cuatro ensayos más famosos del alto desarrollo, el de Rosens-

tein-Rodan fue casi contemporáneo de la formulación de Samuelson del modelo de Heckscher-Ohlin, mientras que Lewis, Myrdal y Hirschman fueron todos aproximadamente contemporáneos del primer trabajo de Solow sobre teoría del crecimiento.

Esta falta de formalización no se debe a que los economistas del desarrollo fueran peculiarmente incompetentes en matemáticas. Hirschman hizo una contribución significativa a la teoría formal de la devaluación en los años cuarenta, mientras que Fleming ayudó a crear el influyente modelo de Mundell-Fleming sobre tipos de cambio flotantes. Más aún, el mismo campo del desarrollo fue generando simultáneamente modelos de planificación matemáticos –primero, los modelos de crecimiento del tipo Harrod-Domar y luego los modelos de programación lineal– que de hecho eran bastante avanzados para su tiempo desde el punto de vista técnico.

Entonces, ¿por qué la teoría del alto desarrollo no se expresó en modelos formales? Fue casi con certeza por una razón básica: por la dificultad en reconciliar las economías de escala con una estructura de mercado competitiva.

El ejemplo del modelo del Gran Empujón que hemos discutido anteriormente en esta lección muestra que este tipo de modelos no necesitan ser demasiado complicados. Deben, sin embargo, tratar de alguna forma el problema de la estructura del mercado. Esto implica, esencialmente, establecer algunos supuestos peculiares para poder utilizar los instrumentos desarrollados por los teóricos de la organización industrial en los años setenta para pensar sobre estos temas. Pero en los cincuenta, aunque el nivel técnico de los economistas del desarrollo era suficientemente bueno como para permitirles hacer esto, esos instrumentos aún no estaban a su disposición. Así pues, los economistas del desarrollo se encontraron en una situación difícil, con ideas básicamente razonables que no pudieron expresar en modelos acabados. Y la tendencia de la profesión económica empeoró la situación. En los años cuarenta y cincuenta, los economistas aún podían publicar trabajos que pretendían persuadir ver-

balmente, sin tener que atar todos los cabos sueltos. Después de 1960, en cambio, un ensayo como el de Rosenstein-Rodan habría sido sometido inmediatamente a un interrogatorio del tipo: “¿Por qué no construir una fábrica más pequeña (para la que el mercado es adecuado)? ¡Oh! ¿Se están suponiendo economías de escala? Pero esto significa competencia imperfecta, y nadie sabe cómo modelizarlo, de manera que este trabajo no tiene ningún sentido”. Casi con seguridad, podemos decir que un trabajo como ese hubiera sido impublicable en cualquier momento después de 1970, si no antes.

Algunos teóricos del desarrollo respondieron intentando llegar tan cerca de un modelo formal como pudieron. Esto es verdad hasta cierto punto de Rosenstein-Rodan, y muy cierto en el caso de Fleming (1954), que se queda dolorosamente cerca de elaborar un modelo completo. Pero otros defendieron como una virtud el hecho de tener un enfoque menos formal y disciplinado. Así es como debemos ver a Hirschman y Myrdal. Estos autores aún son citados actualmente (por mí mismo, entre otros) como los precursores del reciente énfasis otorgado en diferentes especialidades a la complementariedad estratégica. Sin embargo, sus libros marcaron el final, no el principio, de la teoría del alto desarrollo. La tesis central de Myrdal era la idea de “causalidad circular”. Pero la idea de causalidad circular, ya se encontraba, esencialmente, en la obra de Allyn Young (1928), por no mencionar a Rosenstein-Rodan; y en Nurkse que, en 1952, se refirió repetidamente a la idea de la naturaleza circular del problema de hacer despegar el crecimiento en los países pobres. Así pues, Myrdal no aportó otra cosa que la cristalización de un conjunto de ideas conocidas. De forma parecida, la idea de Hirschman de los vínculos es más destacable por la efectividad del término y las recomendaciones políticas que se derivaron (con poco rigor) de éste, que por su carácter innovador; de hecho Rosenstein-Rodan ya hablaba de los vínculos, y Fleming había incluido explícitamente los vínculos hacia adelante y hacia atrás en su discusión.

Lo que hizo que Myrdal y Hirschman llamaran la atención no fue tanto la novedad de sus ideas como su postura estilística y metodológica. Hasta la aparición de sus libros, los economistas de la teoría del alto desarrollo estuvieron intentando ser buenos economistas convencionales. No pudieron desarrollar modelos formales completos, pero se acercaron a ellos tanto como pudieron, intentando mantenerse próximos a la corriente principal en economía que cada vez estaba más orientada hacia los modelos. Myrdal y Hirschman, en cambio, abandonaron este esfuerzo y, de hecho, acabaron posicionándose en contra de cualquier intento de formalizar sus ideas.

Hay que suponer que esta postura debió proporcionarles a ellos y a sus seguidores una gran sensación de liberación, si bien al final no sirvió para nada. La teoría económica es esencialmente una colección de modelos. Las intuiciones genéricas que no se expresan en forma de modelos pueden atraer la atención durante un tiempo, e incluso ganar adeptos, pero no perduran a menos que se codifiquen de una forma reproducible –y susceptible de ser enseñada. A uno puede no gustarle esta tendencia; ciertos economistas tienden a ser demasiado rápidos al rechazar todo lo que no ha sido formalizado (aunque yo creo que el énfasis en los modelos es básicamente correcto). Nos guste o no, la influencia de las ideas que no han sido embalsamadas en forma de modelos pronto desaparece. Y ésta fue la suerte de la teoría del alto desarrollo. La eficaz presentación por parte de Myrdal de la idea de causalidad circular y acumulativa, o la evocación de los vínculos por parte de Hirschman fueron estimulantes e inmensamente influyentes en los años cincuenta y principios de los sesenta. Hacia los setenta (cuando yo era un estudiante de economía), estas ideas parecían, más que incorrectas, insensatas. ¿De qué estaba hablando esa gente? ¿Dónde estaban los modelos? Y así, la teoría del alto crecimiento, más que rechazada, fue simplemente ignorada.

La excepción confirma la regla. El concepto del excedente de trabajo de Lewis fue el modelo que provocó un millar de ensayos; aunque los supuestos del excedente de trabajo ya eran habituales entre

los teóricos del desarrollo, su base empírica era débil, y la idea de las externalidades/complementariedad estratégica era sin duda más interesante. Precisamente, como Lewis no mezcló economías de escala en su sistema, ofreció a los teóricos algo que podían modelizar utilizando las herramientas disponibles.

Pero el excedente de trabajo no era una idea suficientemente robusta en que poder basar toda una especialidad. Es cierto que durante un tiempo los modelos de economía dual –con rendimientos constantes y competencia perfecta– fueron el ingrediente esencial de los cursos sobre desarrollo. Pero al perder el dualismo su papel principal en la justificación del Gran Empujón, estos modelos de economía dual empezaron a carecer de sentido. Hacia 1980 aproximadamente, casi todos los vestigios de la teoría del alto desarrollo habían desaparecido de la economía del desarrollo. En este sentido, toda la aventura de la teoría del alto desarrollo fue un fracaso.

La ironía está en que la teoría del alto desarrollo era correcta. Con esto no quiero decir que la teoría del Gran Empujón fuera realmente la descripción correcta de cómo tiene lugar el desarrollo, y ni siquiera que los temas que destaca la teoría del alto desarrollo sean las cuestiones clave para convertir los países pobres en ricos. Lo que quiero decir es que los temas poco convencionales presentados por los teóricos del alto desarrollo –el énfasis puesto sobre la complementariedad estratégica en las decisiones de inversión y sobre los fallos de coordinación– realmente identificaron posibilidades importantes que son ignoradas en los modelos de equilibrio competitivo. Pero los teóricos del alto desarrollo no consiguieron convencer a sus colegas de la importancia de esas posibilidades. Peor aún, incluso fracasaron en comunicar claramente de qué estaban hablando. Y así, ideas buenas e importantes fueron ignoradas por la generación posterior a la que las articuló por primera vez.

¿Fue un fracaso de los teóricos del alto desarrollo, o de la profesión económica, o de ambos? ¿O no fue culpa de nadie, sino sólo un camino predeterminado que no podía ser evitado? Aún no estoy pre-

parado para responder a estas preguntas. Primero quiero echar una mirada a lo que pasó en un caso enormemente parecido que nos ayuda a ver las cosas desde una perspectiva algo diferente: el fracaso de la economía en el aspecto de tener en cuenta el espacio.