
LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO*

Lauchlin Currie

-
- * N. del E. En este artículo Currie presenta, de manera breve, la evolución de su propio pensamiento. La búsqueda de soluciones prácticas para la resolución de problemas concretos y específicos explica, según el autor, la tardanza en la formulación de lo que podría considerarse una teoría general. Currie presenta, además, someramente, la evolución que tuvo su teoría de crecimiento a partir de los tempranos planteamientos de su maestro, Allyn Young. Currie, Lauchlin, "La teoría del crecimiento", Conferencia dictada en la Facultad de Economía, Universidad Simon Fraser, Vancouver, Canadá, junio de 1981. Publicado en español en *La política urbana en un marco macroeconómico*, Bogotá, Banco Central Hipotecario, 1982.

Resumen

Currie, Lauchlin, "La teoría del crecimiento", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Números 18-19, Bogotá, 1993, pp. 189-206.

En este artículo el autor presenta los principales hitos por los que atravesó el desarrollo de su teoría del crecimiento a partir del revolucionario enfoque de Allyn Young quien, a juicio del autor, formuló tempranamente (1928) las bases de una verdadera teoría del crecimiento acumulativo, progresivo e inducido por la demanda.

A partir de una síntesis de los aportes de Young, de un análisis del alcance y las limitaciones de éstos, y de una reflexión sobre su propio trabajo, el autor propone los elementos centrales de su teoría, una teoría endógena del crecimiento autosostenido.

Abstract

Currie, Lauchlin, "The Theory of Growth", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Numbers 18-19, Bogota, 1993, pp. 189-206.

In this article the author presents the principal milestones which marked the development of his theory of growth starting from Allyn Young's revolutionary approach. In the author's opinion, Allyn Young formulated as early as 1928 the basis of the true accumulative theory of growth which is progressive and induced by demand.

Starting from a synthesis of Young's contribution which analyzes its importance and limitations, as well as from a reflection on his own work, the author proposes the central elements of his theory which is an endogenous theory of self-sustained growth.

En ocasiones he intentado defenderme del cargo de inconsistencia que se me ha hecho por cuestionar lo indefinido y continuo de los beneficios del crecimiento, por una parte, y, por otra, por haber dedicado buena parte de mi vida activa a trabajar por un más rápido crecimiento. No repetiré aquí mi defensa excepto para decir que me he ocupado de diferentes problemas a través de distintos períodos. En el presente, en todos los países, y especialmente en los menos desarrollados, el crecimiento sostenido es, en mi opinión, deseable. Lo que quisiera presentar es una teoría defendible del crecimiento económico. Algunos de estos aspectos los he desarrollado en el artículo "Allyn Young and the Development of Growth Theory"¹.

Uno de los propósitos de la ciencia, según se me enseñaba, consiste en concretar explicaciones específicas de fenómenos aparentemente diferentes dentro de un marco de más amplias generalizaciones. Se puede ser un buen economista y aun un buen asesor económico sin tener una teoría del crecimiento, pero me aventuro a creer que una sólida teoría nos evitaría muchas vacilaciones y esfuerzos perdidos.

Mi sesgo es el de las soluciones específicas para problemas específicos. En otras palabras, pretendo ser pragmático, lo cual puede explicar mi tardanza en llegar a una teoría general. Confío en que

1 *Journal of Economic Studies*, Universidad de Simon Frazer, Vancouver, Canadá, junio, 1981.

el lector no encontrará presuntuoso de mi parte si trato de desarrollar el tema a través de lo que creo es la evolución de mi propia teoría, utilizando ideas de otros y muy especialmente de mi viejo maestro Allyn Young, cuando esto resulte apropiado.

Muchos años atrás me inicié en Harvard en lo que se llamaba dinero y banca. No existía entonces la expresión 'macroeconomía'. Inicialmente hice mucho énfasis en los cambios en la oferta monetaria, que fue el título de mi primer libro.

No encontré síntomas de expansión excesiva o auge en 1928 y 1929, con excepción del mercado de la bolsa, y consideré que la política monetaria de esos dos años había sido muy restrictiva. Ya en 1930 las autoridades, en mi opinión, fueron también muy lentas en reversar la política, por lo cual comencé a dudar de la capacidad de la política monetaria como solución, y a abogar por el gasto gubernamental, sin tener en cuenta su efecto sobre el presupuesto. Esto, naturalmente, después de un trabajo con Jacob Viner en la Tesorería de los Estados Unidos, me llevó a unir fuerzas en 1934 con Marriner Eccles, quien fue designado presidente de la Junta de la Reserva Federal.

Considero que justamente podría decir que en 1934-1935 comencé a trabajar en las implicaciones de política de lo que más tarde se conocería como teoría keynesiana, basada principalmente en un reconocimiento de la falacia de composición resultante de aplicar principios de contabilidad privada a las cuentas nacionales.

Con Martin Krost construimos la primera serie de déficit de caja, calculamos cuál debería ser el déficit mensual para sostener la recuperación (una forma de crecimiento), y cómo debería ser un presupuesto de pleno empleo, mientras que al mismo tiempo se recomendaba mantener un nivel de gasto público mucho más alto que el de 1929, si los ahorros privados superaban las oportunidades de inversión. Discutí inclusive los distintos efectos que sobre la demanda agregada tendrían diferentes tipos de gasto e ingreso. Cuando se presentó la recesión de 1937, ya estaba en condiciones de explicarla en términos de la rápida y brusca disminución que en el déficit de caja se había presentado al cierre de 1936. Supongo que esto fue el inicio del manejo de la demanda agregada en los Estados Unidos. Aun cuando este hecho se relacionó en forma específica con la recuperación, ya contenía las semillas de la teoría del crecimiento y lo cito, por lo tanto, como uno de los cabos de dicha teoría.

Todo este trabajo estuvo diseminado en memorandos preparados de carrera y en unos pocos trabajos públicos presentados en conferencias que tenían como propósito el darle una respetable base académica al programa de recuperación del *New Deal* y aun el de convencer al Presidente. Algunos de estos trabajos se publicaron recientemente en la revista de *Historia de la Economía Política*, con comentarios de Byrd Jones (y míos). Lo que causó un real impacto en la profesión, sin embargo, fue el intento de Keynes de establecer una teoría general que explicara el aumento y reducción en el ingreso y en el empleo en términos de la relación entre ahorro voluntario e inversión. Si la inversión voluntaria neta crece en relación con el ahorro voluntario, el ingreso crece a una tasa múltiple y, si existe una amplia capacidad ociosa en el sistema, el empleo y el producto también crecen. En cierto sentido Keynes estaba ofreciendo una teoría del crecimiento que enfatizaba sobre el papel de la formación de capital (bajo el encabezamiento de inversión en términos monetarios), sin estárselo proponiendo (en mi opinión), ya que su principal objetivo era el de la recuperación.

El período 1934-1939 fue excitante, no sólo por la formulación, ejecución y puesta a prueba del manejo de la demanda agregada, sino también por la nueva información cuantitativa que estaba comenzando a aparecer. Además del uso que comenzaba a dársele a las cuentas nacionales, también se estaban desarrollando series de inversión en varios sectores, así como de consumo y de inventarios. Parte de este trabajo se hacía en mi división de la Reserva Federal y sus hallazgos e implicaciones los resumí en mi testimonio ante la TNEC (Comisión Económica Nacional Técnica) en 1939. Encontré que algunas series seguían el curso general de los negocios mientras que otras lo anticipaban. A estas últimas las llamé variables independientes y fueron, en aquel período, vivienda, exportaciones y, en ocasiones, inventarios. Intuitivamente me había dado cuenta en 1934-1935 de que había mayores posibilidades en el estímulo a la construcción de vivienda que en el de las plantas industriales y el equipo; por lo tanto, Eccles y yo le dedicamos mucha atención a este campo. Pero, nuevamente, fallé en darme cuenta del significado que tal diferencia tenía para la teoría del crecimiento, aunque considero que éste fue otro cabó en la evolución de mi pensamiento sobre el tema.

En mi primer esfuerzo de 'desarrollo' (a diferencia de 'recuperación') durante la misión del Banco Mundial a Colombia en 1949, lancé un ataque frontal y cubrí toda la economía con centenares

de recomendaciones. Esto resultó muy exitoso, no por razón de una teoría en particular, sino porque organicé un grupo de ciudadanos prominentes para el estudio de las recomendaciones, con la ayuda de un grupo de expertos, y así tales recomendaciones se tradujeron en acciones. Yo actúe como secretario de esta versión de una Comisión Real Británica.

Unos diez años después, el entonces Presidente de Colombia me ofreció, primero, la jefatura de la Oficina de Planeación y, más tarde, me pidió que fuera su representante en el Consejo de Planeación. No pude aceptar, pero me ofrecí para pensar acerca de un plan global de desarrollo. Fue entonces cuando recordé los testimonios ante la TNEC y se produjo el nacimiento de la estrategia del Sector Líder, que llamé en ese entonces 'the Breakthrough Strategy' (que en español se podría llamar las Estrategias de Penetración), para lo cual la vivienda era el sector líder y la corrección monetaria el estímulo exógeno. Cuando fue rechazada por el Presidente, la elaboré en el libro *Accelerating Development*. Fue este, entonces, otro paso o cabo en el desarrollo de la teoría.

Unos pocos años después fui a la Universidad de Simon Frazer, con un intervalo en las Universidades de Glasgow y Oxford, y me ocupé de la literatura teórica. Pero aún estaba preocupado con el crecimiento acelerado. Durante este período no sólo refiné la teoría sino que durante mis conferencias a los graduados de 1970 lancé la idea de que la producción, en los países más desarrollados, era un subproducto de la motivación más profunda de ganar estimación y prestigio o simplemente de importarle a otra gente y de que esta necesidad social era insaciable, dado que la recompensa ofrecida por el sistema económico no la satisfacía plenamente. La producción y el crecimiento venían a ser subproductos de un deseo insatisfecho². Así, en este punto, me separé de Keynes, quien había enseñado que más o menos en una generación de pleno empleo la tasa de interés caería a cero, idea que Hansen desarrollaría en su teoría de una economía madura. La teoría se describió en mayor extensión en otra conferencia³. Este hallazgo sobre la naturaleza insaciable lo incluyó entonces como otro de los cabos de la teoría.

2 Este trabajo se publicó en el *Journal of Economic Studies* en 1975 bajo el título de "Wants, Need, Well-being and Economic Growth".

3 Currie L., "Economics and Survival", *Public Lecture*, Vancouver, junio 8 de 1931.

La estrategia del Sector Líder fue adoptada por Colombia en 1971 como plan nacional, siendo la construcción y las exportaciones los dos sectores, y la indización de los ahorros y de las hipotecas el estímulo al primero de ellos. Fue muy exitosa mientras duró, hasta que un nuevo gobierno llegó al poder en 1974.

El paso final de mi pensamiento sobre el crecimiento —al menos hasta la fecha— surgió como resultado de mis clases sobre el tema en un grupo de discusión en el Departamento Nacional de Planeación y en una escuela de postgrado en Colombia a finales de la década de 1970. Esto me llevó a releer, después de 50 años, el notable discurso presidencial de Allyn Young a la Sección F de la Asociación Británica para el Progreso de la Ciencia⁴. Resultó ser una excitante experiencia, ya que me ofreció la necesaria acción catalítica para ligar muchas ideas aisladas.

Permítanme refrescar sus mentes respecto de tal discurso. Se llamaba "Rendimientos crecientes y progreso económico" y aunque Young, modestamente, lo describió como variaciones de un compositor menor sobre un tema del maestro Adam Smith, iba mucho más lejos que Smith o, más aún, de lo que los contemporáneos de Young estaban pensando. Smith, después de un breve y no muy satisfactorio tratamiento de las ventajas de la división del trabajo, había alcanzado la brillante idea de que la medida en que convenía especializarse dependía del tamaño del mercado. Pero falló en desarrollar las implicaciones que esto tenía, con la excepción de cierta aproximación al comercio exterior cuando el mercado externo podía absorber el 'excedente' de producción de un país. Marshall, asimismo, determinó que el progreso de un país podía depender de su comercio exterior.

Lo que hizo Young fue mirar al mercado, no tanto como una limitación a la división del trabajo, sino como un estímulo. En este sentido, cualquier crecimiento del mercado pondría en movimiento toda una serie de cambios —en la proporción de los factores, en el grado de especialización, en la extensión en que paga usar maquinaria (o capital), en la especialización entre firmas—, todos los cuales pueden ser agrupados bajo el encabezamiento de economías de escala o de la vieja expresión de división del trabajo.

4 Allyn Young, "Increasing Returns and Economic Progress", en *The Economic Journal*, diciembre, 1928. Reproducido en español en la *Revista de Planeación y Desarrollo*, Vol. XII, mayo-agosto, 1980.

Esta serie de cambios, a su vez, podría aumentar la producción y, en los términos de intercambio de trueque de J.B. Say, la mayor producción podría constituirse en un aumento en la demanda de bienes y poner en acción otra serie de innovaciones y cambios y así sucesivamente. Esta era una verdadera teoría de crecimiento acumulativo y progresivo inducido por la demanda. Hasta los inventos se convertían no en una afortunada aparición sino en una consecuencia del crecimiento. El creciente mercado puede ser extranjero o nacional y generar y provenir de ambas clases de economías de escala, internas y externas. En esta versión, la tendencia inherente, una vez que se presenta el crecimiento, es hacia el cambio continuo o hacia el desequilibrio, en vez de hacia el equilibrio.

Parece existir alguna indicación de que aunque Young vio el panorama claramente, estaba de afán por la ocasión y no tuvo tiempo de trabajar las plenas implicaciones de su revolucionario enfoque. Por ejemplo, como coautor de un texto popular, él tenía que estar enterado de que estaba usando la expresión 'rendimientos crecientes' en un sentido muy distinto al convencional, y sin embargo no lo definió y lo utilizó tanto en el nuevo sentido como en el convencional. Presumiblemente su nueva definición para la economía como un todo podría haberse expresado en términos del mercado o del producto en una forma como la siguiente: hay rendimientos crecientes cuando cada aplicación del mercado pone en juego fuerzas tendientes a reducir costos y ampliar aún más el mercado.

Para una firma o industria individuales, hay rendimientos crecientes cuando las economías de escala, internas o externas, llevan a una reducción en el costo por unidad y a un aumento en el producto por trabajador. En este caso, si la elasticidad-precio de demanda del producto es baja, el aumento en la producción puede presentarse en otras industrias a través de la acción conjunta de términos de intercambio de trueque, diferentes elasticidades de demanda y movilidad. Como en el caso de la agricultura, la mano de obra puede ser 'liberada' para producir otras cosas⁵.

Clapham, en un famoso artículo titulado "Cajas económicas vacías"⁶, ha objetado el que cualquier industria pueda ser clasificada

5 *Ibid*, pp. 534-535.

6 Clapham J.H., "Empty Economic Boxes", *The Economic Journal*, Vol. XXXII, 1922, pp. 305-314.

como de rendimientos crecientes o decrecientes y estoy seguro de que Young estaría de acuerdo⁷. Sin embargo, en su ejemplo en el discurso indicado, postuló un aumento en la producción (*o* reducción de costos?) de una 'industria de rendimientos crecientes' cuyos productos tuvieran una elasticidad-precio de demanda mayor que la unidad. En realidad hizo esto con desgano⁸ más adelante en el mismo artículo.

Aunque Young nunca reclamó específicamente que los cambios tecnológicos en su más amplio sentido son el resultado de un mayor mercado, ni estableció que el proceso es recíproco y va en ambas direcciones⁹, sí dijo que el papel de liderazgo estaba representado por la búsqueda persistente de mercados¹⁰ e insinuó que aun las tempranas inversiones del período inicial de la Revolución Industrial estaban relacionadas en una forma ordenada con cambios previos en la organización industrial y con la ampliación de mercados¹¹.

Su conclusión final fue que 'la división del trabajo depende de la extensión del mercado, pero ésta, a su vez, depende de la división del trabajo'. En esta circunstancia resta la posibilidad del progreso económico¹².

Considero que si se relee cuidadosamente el discurso de Young se encontrará:

1. Una teoría que explica la persistencia del crecimiento económico en términos recíprocos de demanda y de economías de escala, tanto internas como externas;
2. Una tendencia crónica o persistente hacia el cambio, distanciándose de las condiciones estáticas, de tal modo que el desequilibrio es la norma y el equilibrio, de existir, sería la excepción;

7 Young, op. cit., p. 537. Por ejemplo, Young dijo que "rendimientos crecientes relacionados con industrias pueden ser desorientadores".

8 Por ejemplo "el aparato que los economistas han construido para atender efectivamente el rango de preguntas a las que me he referido puede interponerse en el camino hacia una clara visión de los aspectos más generales de los rendimientos crecientes", Ibid., p. 527. 'Si, sin embargo, uno insiste... en usar las fórmulas de oferta y demanda...' p. 533.

9 Ibid., p. 535.

10 Ibid., p. 536.

11 Ibid., p. 536.

12 Ibid., p. 539.

3. Una implicación de un concepto nuevo y realista de los rendimientos crecientes, en lugar de una serie de conceptos estériles que se expresan en términos del incremento de un solo factor, o en términos de un aumento más que proporcional en la producción proveniente de un incremento igual en todos los factores;
4. Una explicación razonable, tanto en términos de lógica como de observación, de la tendencia histórica del crecimiento a continuar, a pesar de interrupciones, o de que la línea de la tendencia sea creciente y no horizontal;
5. Una explicación que se anticipó en mucho a la controversia del crecimiento balanceado de porqué el crecimiento de diferentes sectores se presenta a tasas desiguales;
6. Una explicación de porqué la creciente eficiencia en todos los sectores es importante para el progreso global;
7. Una racionalización del porqué de la preocupación del hombre de negocios por los mercados y por su **participación en los mismos**;
8. Una racionalización del uso ocasional del proteccionismo, de la sustitución de importaciones y de un alejamiento de las consideraciones del análisis de costo-beneficio en el corto plazo cuando el potencial del mercado promete para el futuro grandes economías de escala.

Debo admitir que algunos de estos hallazgos no fueron expuestos explícitamente ni en forma tan firme como los he enumerado, pero estoy seguro de que si el lector los tiene presentes al releer a Young, no tendrá dificultad en encontrarlos.

Su discurso fue preparado en términos tan modestos y las implicaciones de tanto alcance presentadas en forma de observaciones o comentarios pasajeros, que casi nadie reconoció su carácter revolucionario. Kaldor, un estudiante de Keynes (como yo también lo fui), alcanzó a recoger sus implicaciones para el equilibrio económico¹³, pero falló en captar las advertencias que hizo Young

13 Kaldor Nicolás, "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *The Economic Journal*, diciembre de 1972, pp.1237-1255.

respecto del peligro de aplicar el concepto de rendimientos crecientes y decrecientes a industrias específicas, y no lo siguió al no haber reconocido la necesidad de una simple creciente inversión en términos monetarios, falla que fue atendida posteriormente por Keynes¹⁴. Pero Young estaba pensando en términos reales y no en términos de flujo monetario. Incluyó la formación y el uso del capital como uno de los aspectos más importantes de la división del trabajo. Keynes no captó este punto, quizás porque su preocupación se relacionaba con los distanciamientos de la tendencia y no con dicha tendencia propiamente.

Después de la guerra la atención se centró en la construcción de modelos, lo cual requería 'unidades' incrementales de mano de obra y de capital, y las economías de escala no se prestaban para el tipo de tratamiento que estaba de moda. En el autorizado repaso de Hahn y Mathews de 1965 sobre la teoría del crecimiento hecho para la Real Sociedad Económica y la Sociedad Económica Americana, la pieza de Young no se menciona. El artículo de Kaldor es una excepción notable, y recientemente Charles Blitch ha estado preparando un estudio completo de la vida de Young y de sus contribuciones, pero aún no ha sido publicado.

Fue, sin embargo, durante el muy estéril período de la década de 1950 que se presentó una notable verificación empírica de la tesis de Young en los trabajos de Fabricant y Solow¹⁵. Estos demostraron por medio de cálculos globales de producción no agrícola agregada que la principal fuente de la creciente productividad se encontraba en un 'residuo' que presumiblemente correspondía a 'cambio tecnológico' (el residuo podría haber sido aún mayor si se hubiera incluido a la agricultura, ya que su enorme avance en productividad obedecía a que el crecimiento global de la economía se traducía en economías externas).

Mauricie Scott ha objetado la validez de los hallazgos de Fabricant y Solow. Sin embargo, la base de su argumento parece ser más de semántica que de fondo, ya que agrupó bajo el término 'inversión'

14 Kaldor, *op.cit.*, p. 1249.

15 Fabricant, S., "Economic Progress and Economic Change", 34th Annual Report of the National Bureau of Economic Research, New York, 1954; Solow, R., "Technical Change and the Aggregate Production Function", *The Review of Economics and Statistics*, Vol.39, 1957. En el período 1909-1949 "cerca de un octavo del ingreso total puede vincularse con el aumento en el capital por hombre-hora y los restantes siete-octavos con el cambio tecnológico", p.316.

todos los rubros que son más comúnmente conocidos como elementos del cambio tecnológico¹⁶.

Así, aunque los resultados sobre cambio tecnológico han sido generalmente aceptados, ellos no se ajustan en forma confortable a la actual teoría del crecimiento. Si uno toma la *Economía* de Samuelson como algo representativo de la teoría actual o aceptada, se encontrará que el cambio tecnológico recibe un énfasis considerable en la explicación del crecimiento. Sin embargo, resulta curioso que dicho cambio nunca se hace aparecer como el resultado del crecimiento. Sigue siendo un fenómeno exógeno y afortunado. En algún momento, es cierto, se dice 'que a menudo existe una fuerte interrelación entre estas tres nociones: externalidades, rendimientos crecientes y capital social global'¹⁷. Si se toma fuera de contexto suena como si fuera Young. Pero el texto que lo acompaña no dice más sobre las relaciones causales involucradas, y una y otra vez en los largos capítulos sobre el crecimiento, el cambio tecnológico aparece simplemente como un feliz contrapeso a la dominante Ley de Rendimientos Decrecientes, pero no como una consecuencia del aumento en la producción, excepto cuando el capital nuevo incorpora mejoras. Aunque los hallazgos de Solow son más o menos aceptados por Samuelson, se destaca que mucho cambio técnico está incorporado en el capital y se muestra un gráfico que indica un estrecho paralelismo entre las tasas de crecimiento del producto y del capital, lo cual probablemente tiende a sugerir a los estudiantes que existe una relación causal entre capital y producto¹⁸.

Yo no reclamo que Young haya dicho la última palabra sobre el tema, pero sí que dejó una base firme, sobre la cual podemos construir una teoría consistente. Permítanme, entonces, volver al impacto que una nueva lectura del trabajo de Young tuvo sobre mi propio pensamiento, junto con un material posterior.

Quisiera sugerir al menos dos adiciones importantes a su teoría y agregar unas pocas implicaciones u observaciones.

16 Scott Maurice, "The Contribution of Investment to Growth", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 28, No. 3, noviembre 1981, pp. 211-226.

17 Samuelson, P., *Economics*, 11^a edición, New York, Mc Graw-Hill Book Company, 1973, p. 719.

18 *Ibid.*, p. 690.

1. La tasa de crecimiento del mercado. Siguiendo a Smith, Young escribió siempre en función del tamaño o de la extensión del mercado. Pero los mercados pueden diferir tanto en sus tasas de crecimiento como en su tamaño y estas diferencias son significativas. Un mercado puede ser grande pero estar creciendo lentamente. En este caso la especialización puede ser intensa, pero existe poco incentivo para llevarla más lejos. O el mercado puede ser pequeño, pero estar creciendo rápidamente. En tal caso, los incentivos para adoptar y adaptar cambio tecnológico y para utilizar capital pueden ser grandes. Obviamente, para países en desarrollo, la distinción es importante.

Y tal distinción tiene más implicaciones. Así como el crecimiento tiende a generar más crecimiento, una tasa dada de crecimiento tiende a continuar en la medida en que el crecimiento sea endógeno. Young no distinguió el crecimiento resultante del incremento en el mercado, del crecimiento proveniente de fenómenos exógenos, pero parece conveniente hacerlo. El pasar, en plazo relativamente corto, de una tasa del dos por ciento al cuatro por ciento (o viceversa) podría ser explicado normalmente no en términos de 'fuerzas económicas naturales' sino de desarrollos exógenos al sistema. Si, a través de tales desarrollos exógenos, la tasa de crecimiento pudiera elevarse hasta acercarse a la limitación impuesta por la elasticidad global de oferta, el manejo de la demanda podría tener que ver en la autorregulación característica del crecimiento para ayudar a mantener esa tasa. Tal consideración ofrece apoyo teórico a quienes invocan lo deseable de medidas extraordinarias para llevar la tasa de crecimiento a más altos niveles (un auge inducido por las exportaciones, el uso de la estrategia del sector líder, un esfuerzo mínimo crítico y demás). Contrariamente a la creencia popular, la transición a un más alto nivel podría no requerir un mayor esfuerzo, o la aparición de circunstancias favorables, de lo que se requeriría para mantener dicho nivel. Ciertamente, en el caso del Japón, su alta tasa de crecimiento, por sí misma, ha generado una serie de incentivos para elevar la eficiencia y mantener tal tasa.

En mi caso¹⁹ he sugerido que, para acelerar la tasa de crecimiento, se deben concentrar los esfuerzos especiales en cierto sector o

19 Currie, L., "The Leading Sector Model of Growth in Developing Countries", *Journal of Economic Studies*, mayo de 1974, pp.1-16; "The Exchange Constraint: A Partial Solution", *The Economic Journal*, diciembre de 1971.

ciertos sectores, no porque dichos sectores muestren 'rendimientos crecientes', sino porque ellos son susceptibles de ser estimulados exógenamente, es decir, en forma independiente de la tasa global de crecimiento, porque cuentan con una demanda latente aunque reprimida por sus productos, porque preferiblemente sus productos tienen una alta elasticidad de ingreso de demanda, y porque pueden crecer lo suficiente como para tener un impacto significativo sobre la economía. Esta estrategia es más consistente en el enfoque global o de oferta-demanda recíprocas de Young que con el de los que quieren operar sobre los mismos sectores al tratar de llenar las cajas vacías de Clapham y de enfatizar las economías internas de esos sectores específicos. Ofrece también la forma de pasar de una tasa de crecimiento constantemente baja a una constantemente alta. En todo caso la estrategia del Sector Líder de estimular el crecimiento global es consistente con —y es una adición lógica a— la teoría de crecimiento acumulativo y autogenerado de Young, aunque hace más énfasis en la tasa de crecimiento del mercado que en su tamaño.

2. Young siguió a Smith en forma implícita al suponer que la demanda global de bienes y servicios es insaciable o que, en términos modernos, tiene una elasticidad unitaria con respecto al ingreso y al precio. Creo haber ofrecido la racionalidad de dicha conducta, siguiendo a Veblen y a Knighth, por medio de la separación que hago de las necesidades físicas, de conveniencia y sociales. Finalmente, como lo he argumentado en el capítulo anterior, la necesidad de la estimación y el aprecio de otros, el intento de llenar lo que en forma creciente está motivando la actividad económica y la producción, se convierte entonces en un subproducto de esta motivación. Puesto que esta necesidad particular nunca puede ser completamente satisfecha, ofrece la base teórica para la suposición de la insaciabilidad de deseos que se requiere en el argumento de Young.

Como implicaciones adicionales mencionaría las siguientes:

- a) Existe la necesidad de definir los rendimientos crecientes, no en función de las unidades adicionales de uno o más factores, sino en términos de una creciente producción *per cápita* que proviene, a su vez, de una creciente escala de producción y de una creciente tasa de crecimiento. Podría ser una herramienta útil de análisis, o al menos una formulación de política, si se considera que una tasa constante de crecimiento es la norma o el resultado de la operación

de la mano invisible. Las desviaciones hacia arriba o hacia abajo de esta tasa constante podrían entonces ser consideradas como el resultado de factores exógenos. Desde este punto de vista las políticas gubernamentales y los eventos externos (tales como la crisis del petróleo) podrían ser estimados y ser tratados como factores exógenos que tienden a cambiar la tasa de crecimiento.

- b) La sugerencia anterior facilita la explicación de la tendencia ascendente de crecimiento, a pesar de los errores en la política, e indica que un esfuerzo exitoso de elevación de la tasa puede basarse para su continuidad en el apoyo de fuerzas económicas naturales (por ejemplo, el logro de una alta tasa de crecimiento en la década de 1960 capacitó al Japón para superar exitosamente todos los golpes y crisis de los años setenta para los cuales era especialmente vulnerable).
- c) Entre más rápida sea la tasa de crecimiento más rápidamente se hace rentable la utilización de tecnología conocida y existente.

De ahí que si los países en desarrollo pueden lograr una alta tasa de crecimiento, deberían ser capaces de sostenerla si incorporan tecnología existente, mientras que los países desarrollados deben hacerlo por medio de nueva tecnología y nuevos productos, los cuales presumiblemente son más costosos y más difíciles de desarrollar. Esto suministra una justificación adicional de la preocupación por el crecimiento en los países pobres.

- d) Las ventajas del comercio exterior han sido tratadas en la literatura económica como un caso especial. El concepto del mercado nos capacita para entender que su importancia radica en la extensión del mercado en general. Está sujeto a fuerzas exógenas, pero también lo pueden estar la construcción u otros sectores. En este momento (1981), en los Estados Unidos, parece que nuevas formas de producir o de conservar energía podrían constituirse en un sector líder.
- e) El ahorro y la inversión, por sí mismos, más que causa son una consecuencia de la demanda, de los mercados y de la producción. En lugar del manejo macroeconómico, de concentrarse en las 'fuerzas económicas en general' y en el impacto de la tasa de interés en general, parecería prudente identificar y promover sectores espe-

cíficos que puedan ser objeto de estímulos exógenos. Esto tendería a que se reemplazara la confianza que se deposita en una reducción generalizada en unas tasas de interés con la esperanza de que así se estimule una demanda de fondos de inversión no especificada.

f) Si a la tasa de crecimiento se le da un énfasis separado dentro del concepto de mercado, se puede reducir en parte la brecha entre la teoría y el pensamiento de los hombres de negocios. Los economistas han tratado de no dejarse impresionar por la preocupación de los hombres de negocios por su porción del mercado y, en general, por los problemas de mercadeo. Muchas economías son externas. Pero otras son internas. Una empresa que está creciendo más rápidamente que sus competidores puede aprovechar más efectivamente las economías de escala. La jerga que las revistas de comercio usan para enfatizar la importancia de la tasa de crecimiento —“la experiencia de producción” (o sea el tiempo que toma duplicar la producción) o la ‘curva de aprendizaje’— apunta a las economías de escala que provienen de más altas tasas de crecimiento del mercado.

g) Hace que la hipótesis de una tendencia hacia el equilibrio se convierta en una suposición dudosa y engañosa y clama por una reformulación de la teoría de los precios y de la asignación de recursos que se base en una suposición de cambio continuo.

h) Destrona a la Ley de Rendimientos Decrecientes de su prominente posición en la teoría económica. Puede ser una útil explicación de los casos especiales de crecimiento poblacional descontrolado pero no tiene sentido hablar en términos de ‘unidades’ de economías de escala que conducen a una reducción en rendimientos por unidad.

En breve, considero que constituye una verdadera teoría en la medida en que ofrece una explicación de la persistencia del crecimiento económico; rescata al cambio tecnológico de su papel de azar, de suceso más o menos accidental; permite un tratamiento separado de los fenómenos endógenos que afectan al crecimiento; ofrece una racionalización de ciertas políticas para las que el análisis de equilibrio no se presta; y ofrece una base para una estrategia de crecimiento.

Como conclusión, entonces, me permitiría sugerir que existen los elementos para una teoría del crecimiento y que principalmente se

encuentran en el trabajo de Young, junto con las adiciones que he propuesto. Probablemente él mismo las habría incorporado de no haber muerto prematuramente unos pocos meses después de su discurso. Muchos autores han contribuido a esta teoría. Mencionaré solamente unos pocos: Adam Smith, J. B. Say, Marshall (economías externas), Young, Fabricant y Solow (que demostraron la importancia relativa del cambio tecnológico), Veblen y Knight (que ofrecieron una base para la insaciabilidad de la demanda) y, me arriesgo a decirlo, incluiría entre ellos a quien ha recibido un grado honorario de la Universidad de Simon Frazer. En otras palabras, tiene un linaje honorable. Todo lo que se requiere es que sea aceptado como legítimo.



Lauchlin Currie, 1962. Foto cortesía de Cromos.