
LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO*

Lauchlin Currie

Universidad Nacional de Colombia

Traducción: Alicia de Téllez

* N. del Ed. Este artículo recoge las más recientes formulaciones de Currie en materia de teoría del crecimiento. En él el autor formula las bases de una teoría del crecimiento endógeno y autosostenido la cual, además, incorpora el impacto de los elementos exógenos. La teoría del crecimiento de Currie retoma y enriquece elementos de los desarrollos de Smith, Young, Marshall, Say, Fabricant, Solow, Veblen y Knight, entre otros, constituyendo un enfoque original que sin duda alcanza un mayor poder explicativo que el de los planteamientos ortodoxos.

Currie, Lauchlin, "La teoría del crecimiento", especialmente escrito para *Cuadernos de Economía* Nos.18-19, Bogotá, 1993.

Resumen

Currie, Lauchlin, "La teoría del crecimiento", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Números 18-19, Bogotá, 1993, pp. 377-390.

Con este artículo se pretende desarrollar una hipótesis con base en la cual Lucas se refirió al "mecanismo" del crecimiento. Esta es una vasta teoría endógena del crecimiento, cuyos esbozos originales se encuentran en los famosos trabajos de Allyn Young, pero que a la vez se propone incorporar el impacto de los fenómenos exógenos sobre el crecimiento. La teoría trata la inversión comercial como un resultado más que como un sector líder. De ser válida esta hipótesis, sus implicaciones serán importantes tanto para la teoría como para la política económica.

Abstract

Currie, Lauchlin, "The Theory of Growth", Cuadernos de Economía, Vol. XIII, Numbers 18-19, Bogota, 1993, pp. 377-390.

This paper is an attempt to develop an hypothesis on what Lucas has called the "mechanics" of growth. It is largely an endogenous theory, modelled on Allyn Young's famous paper, but also attempts to incorporate the impact of exogenous phenomena on growth. It treats business investment as following rather than as a leading sector. If valid, the hypothesis has important implications for both theory and policy.

de los países desarrollados, el crecimiento de la producción de exportación o de los servicios, y el crecimiento de la producción de bienes de consumo. En los países en desarrollo, el crecimiento de la producción de bienes de consumo y de los servicios, y el crecimiento de la producción de bienes de exportación, son los factores que impulsan el crecimiento.

El crecimiento de la producción de bienes de consumo y de los servicios, y el crecimiento de la producción de bienes de exportación, son los factores que impulsan el crecimiento. El crecimiento de la producción de bienes de consumo y de los servicios, y el crecimiento de la producción de bienes de exportación, son los factores que impulsan el crecimiento.

El crecimiento de la producción de bienes de consumo y de los servicios, y el crecimiento de la producción de bienes de exportación, son los factores que impulsan el crecimiento.

¿QUÉ ES EL CRECIMIENTO?

El crecimiento en sí es medido por el aumento en el valor neto total agregado en todos los sectores durante determinado período. Luego es deflactado por un índice de precios ponderado, y comparado con la cifra del año anterior. Se ha intentado deducir los efectos negativos laterales, o externalidades, pero es muy difícil hacer esto en forma adecuada. De tiempo en tiempo las ponderaciones son cambiadas con el fin de permitir diferencias en el volumen y en las calidades de los productos de varios sectores. A pesar de la complejidad de la tarea y del trabajo de hipótesis poco confiable que esto entraña, parece que los cambios porcentuales relativamente pequeños en el crecimiento tienen algún significado real en el sentido del empleo y del movimiento de otras varias series, y en el sentimiento general de optimismo o pesimismo de la comunidad empresarial que es generado por tales cambios.

El crecimiento del producto en los Estados Unidos de 1870 a 1990 tuvo una tasa de un 3.3%. El aumento del crecimiento total fue 40 veces mayor, teniendo en cuenta que el crecimiento es exponencial, es decir, el crecimiento de cada año está por encima del crecimiento del año anterior. Sin embargo, si la producción bruta es dividida por la población, el crecimiento en el ingreso *per cápita* en los 120 años fue de 1.7% anual, o un crecimiento 7 veces mayor en dicho período.

Puede parecer que el crecimiento es "natural" y que no necesita explicación. Sin embargo, así como el funcionamiento de un mercado

o de una economía "no planeada" requieren de explicación o de una teoría sobre la cual se basen, así mismo lo requiere la enorme expansión del crecimiento, especialmente a partir de la Revolución Industrial ocurrida a finales del siglo XVIII.

Una economía de mercado puede funcionar sin crecimiento, como sucedió de hecho con muchas de ellas durante cientos de años. Así que un crecimiento exponencial, extendido por 200 años o más, requiere de una explicación o de una teoría, como también lo requiere el hecho de que las tasas de crecimiento hayan diferido tanto entre los países más industrializados y los menos industrializados.

UNA TEORÍA ENDÓGENA DE CRECIMIENTO

La teoría de crecimiento sugerida en este capítulo es una ampliación de la teoría expuesta por Allyn Young (1928) en un discurso ante los economistas de la Gran Bretaña. Fue presentada en forma corta y en lenguaje sencillo. No obstante, contiene las bases de la explicación de un crecimiento real secular.

La antigua teoría hacía énfasis sobre el papel desempeñado por los "factores de producción": la tierra, el trabajo y el capital. Gradualmente la tierra, como factor contribuyente a la producción, fue siendo desplazada, quedando solamente el trabajo y el capital. La tecnología fue "incorporada" dentro de estos dos últimos factores intensificando su productividad, pero fue el valor de la producción de dichos factores el que conformó el ingreso nacional y, por lo tanto, se presume que fuese la explicación del crecimiento de ese ingreso.

Adam Smith, en su famoso ejemplo de la producción de alfileres, puso de manifiesto las enormes economías (o reducción en el costo por unidad), posibilitadas por la "división del trabajo" o la especialización, al hacer un contraste entre la cantidad de trabajo necesario para producir un simple alfiler y la cantidad de trabajo por alfiler necesaria para producir un gran número.

Llegó a la conclusión, finalmente, de que el grado hasta donde valía la pena dividir en diferentes operaciones la fabricación de alfileres dependía del tamaño del mercado, o en otras palabras, que mientras la división del trabajo aumentara la producción, su aplicación dependería del tamaño del mercado, o de la demanda. Posteriormente la división del trabajo siempre fue mencionada en los textos sobre el tema, aunque como caso especial, dejando que los

factores de producción jugasen el papel predominante. Los insumos de trabajo y capital, ayudados por varios elementos, determinaron la cantidad de la producción. El crecimiento fue explicado como el resultado de insumos exógenos de trabajo medidos por su tamaño y calidad, y el capital a través de diferentes insumos exógenos por volumen y calidad.

Young, por otra parte, había cambiado el pronunciamiento de Adam Smith diciendo que el grado de la división del trabajo utilizado determina el tamaño del mercado y, por lo tanto, el grado hasta donde vale la pena especializarse. En otras palabras, la división del trabajo determina la división del trabajo. Esto no es tautológico si el proceso es considerado en términos de secuencias. Tenemos entonces que el crecimiento genera crecimiento, o que el crecimiento es un proceso endógeno.

En la parte inicial del proceso Young dio una gran importancia al papel de los comerciantes en la satisfacción de la demanda. Él sugirió que la demanda por vestuario, en la época de la Revolución Industrial, fue el factor conducente a la innovación de la maquinaria textilera y a la aplicación del vapor para satisfacer la demanda subsecuente de potencial. El crecimiento es un proceso endógeno con énfasis en la demanda real y en la oferta, o en la calidad del trabajo y del capital dependiente de la demanda, o en la lucratividad, al satisfacer la demanda real. Así mismo, Young no negó que el capital y el trabajo eran elementos indispensables en la explicación del crecimiento, pero le dio poca importancia a su papel en la secuencia causal del mismo. Ciertamente, debido a la importancia que dio a la división del trabajo, él fue demasiado lejos al decir que el crecimiento podía proseguir aunque no se incrementase la fuerza laboral o, aún, careciendo de innovaciones científicas. Debe tenerse en cuenta que él amplificó el concepto de la división del trabajo para incluir la especialización de firmas y de individuos y, en sus economías de escala, incluyó las economías externas y aquellas particulares a una firma o a un individuo. Las economías externas, como aquellas que resultan del uso de mejores materiales, se tornan en comunes para todos; las economías internas son aquellas que están limitadas a una firma. Las primeras, desde luego, son mucho más importantes.

PAPEL DE LA DEMANDA REAL

El proceso depende de un incremento continuo en la demanda real. ¿Qué tanta validez tiene este supuesto? Dentro de la perspec-

tiva histórica podría decirse que ha habido una demanda continua para todos los bienes producidos. De todos modos, se presentaron interrupciones pero sólo fueron temporales. En otro artículo sobre el tema se ha dicho que el deseo por más ingreso y por una mayor riqueza es insaciable, puesto que es un deseo que posee raíces tanto psicológicas como físicas.

Otra cosa que podría preguntarse aquí es la relativa al proceso por el cual un aumento en las economías de escala, o, en realidad, cualquier aumento en la "eficiencia" en el sentido ordinario del término, tiende a crear un aumento en la demanda agregada. Young usó como ejemplo el caso de los primeros automóviles Ford en donde una notable disminución en los costos reales (o un aumento en la producción física por trabajador) fue logrado a través del sistema de la "línea de ensamblaje". En este caso, la elasticidad precio de la demanda fue mayor a la unidad, es decir, una reducción en el precio provocó un incremento neto de los gastos sobre el artículo. En términos reales, o de trueque, esto significa un aumento en la oferta de automóviles para ser cambiados por otros productos. Un aumento en la oferta de los bienes, en términos físicos, debe ser considerado como un aumento en la demanda por otros bienes, lo cual permite aún una mayor especialización.

En el caso de que haya un mejoramiento en la producción de bienes para los cuales la elasticidad de la demanda es baja, como es el caso de la producción agrícola agregada, será poco el aumento que habrá en la demanda y por lo tanto en la producción. Sin embargo, habrá una considerable liberación de "recursos", especialmente en el sector del trabajo, que pueden ser utilizados en la producción de otros bienes. Un aumento en la oferta de productos agrícolas resultará en la oferta de un número mayor de bienes o en una reducción de los precios, lo cual permitirá un aumento en la demanda de otros bienes cuya producción servirá para emplear los recursos "liberados".

Con un ingreso nominal constante, el proceso de crecimiento se mostrará con una caída en el nivel general de precios y con una producción de los componentes de la producción con variaciones en los precios relativos y dependiendo tanto de las "mejoras" como de las elasticidades de la demanda. Con un ingreso monetario constante o creciente, el proceso aún se manifiesta con cambios relativos y con mayores rendimientos.

Young pensaba que el proceso debía ser comprendido como todo un conjunto, y que el análisis de casos individuales podía tender a

hacer confuso el movimiento general. Así mismo, utilizó la palabra común "reunión" ("togetherness") para describir la constante interacción de los fenómenos económicos, y sugirió que en una economía en crecimiento la tendencia está por fuera del equilibrio, o que quizás podría describirse como en un equilibrio en movimiento. Además, transfirió la frase "rendimientos crecientes", que era aplicada a sectores individuales, hacia la economía en general.

La demanda de bienes puede ser encontrada en la oferta de bienes aunque el proceso debe ser estudiado como todo un conjunto. El estudio del crecimiento se torna más complejo pero también más real. Comprender esta línea de pensamiento sirve para abrir un punto de vista nuevo sobre el proceso de crecimiento, diferente al ofrecido por el enfoque de "insumo de los factores", el cual, hasta hace poco, predominaba en este campo.

LOS FACTORES DEL ENFOQUE DE LA PRODUCCIÓN

En realidad, el enfoque dado al factor de la producción tiende a esconder las dificultades. Por tanto, a primera vista, el producto nacional es "producido" por dos factores, y el valor del producto, desde este punto de vista, es dividido entre los dos factores en una proporción preliminar del 75% para los trabajadores y del 25% para los propietarios, lo cual mide la "productividad relativa" de los factores. La proporción del trabajo puede ser dividida, en teoría, entre el número de horas trabajadas y la "calidad" del trabajo y, la participación de los propietarios, entre unidades de equipo y "calidad" del mismo. El crecimiento por tanto es debido al aumento en la cantidad de factores y a la calidad de los mismos. Si se sugiere que, además, por consenso, existen otros elementos en el crecimiento, éstos son tratados como un residuo, el cual, en teoría, puede ser distinguido y al cual puede asignársele una participación en el crecimiento.

Realmente, esta línea de pensamiento estuvo basada en un uso mal aplicado de la teoría de la productividad marginal al crecimiento. Existe una diferencia entre productividad marginal de un factor y la explicación del crecimiento en el producto total. Por ejemplo, la mayor parte de la gente que está trabajando recibe pago por su "producto" aunque su trabajo puede no contribuir al crecimiento. Una contribución, en el sentido ordinario del término, implica una disminución en el costo. El trabajo ejecutado en el sector informal de los países menos desarrollados, o el trabajo que es llevado a cabo en forma invariable, no contribuye al crecimiento. Sin embargo, en una economía en crecimiento, los salarios reales crecen

al haber una escasez creciente en su población, lo cual permite decir que el contenido físico constante de su trabajo está siendo valorado a una tasa más alta, o que su "productividad" ha aumentado. De ahí la importancia de hacer la distinción entre producto, productividad y contribución.

Existe una tenue relación entre contribución al crecimiento y rendimientos. Dentro de una perspectiva histórica, los científicos o inventores cuyo trabajo ha "contribuido" en gran forma al crecimiento, es poco lo que han ganado por su contribución. En los primeros años de un invento, la contribución puede no figurar en las cuentas nacionales. La contribución vendrá con el uso creciente del invento, traducida en una disminución en los costos en general, o en una mejora en la calidad.

Una implicación de esta línea de pensamiento es que la participación de la mano de obra en el ingreso nacional en ningún sentido mide la contribución de ésta al producto nacional. Lo que sí mide es lo que el trabajo ha ganado, o más bien, su participación en el producto nacional. Abreviando, existe poca relación de la contribución a los rendimientos. Los factores reciben su producto solamente en un sentido especial de las palabras "reciben" y "producto".

La distribución del producto nacional sirve en algo para sugerir, en términos generales, cierto grado de desarrollo. Pero una división del producto de un sector por horas de trabajo hecha con el fin de lograr una medida de la productividad industrial, tiene poco sentido. El incremento en la productividad por hora de trabajo en la agricultura de los Estados Unidos da una cifra que está por encima de la del sector industrial. Sin embargo, la mayor parte del incremento, en términos físicos, debería ser atribuida a los avances logrados por fuera de la agricultura, especialmente en la industria química. Por esta razón, Denison (1989) cuestiona el valor de cualquiera de los estudios sobre productividad de la industria.

LA DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL

Si la distribución del producto no constituye una buena medida de la contribución de los factores de producción al crecimiento, la distribución particular que prevalece en los países más desarrollados se ha caracterizado como un aspecto constante del crecimiento y, por lo tanto, requiere de una explicación. Con el fin de dar respuesta a este cuestionamiento es necesario volver hacia otro factor tradicional de la producción: el capital. Desde luego que podría simplemente decirse

que si la participación del trabajo no constituye una medida de la contribución del mismo, entonces la participación de los propietarios tampoco constituye una medida de la contribución del capital. Sin embargo, esto no explica por qué las participaciones son así.

Denison (1976) hizo algunos ajustes a las cuentas nacionales de once países industrializados para hacer comparaciones. Luego calculó las participaciones del trabajo y de los propietarios para los períodos 1950-1959 y 1960-1964, y llegó a la siguiente conclusión: "Los aspectos más sorprendentes de la Tabla 2-7 están representados en la amplia similitud de las participaciones en todos los países y en los dos períodos de tiempo, no obstante las grandes diferencias en las proporciones del factor y en otras condiciones." (p. 86). Podría haber agregado que otro aspecto notable es la participación relativamente grande del trabajo en todos los casos. Estas conclusiones sugieren la presencia de una característica endógena de la producción y del crecimiento. De otra manera, tendríamos que asumir que los insumos exógenos, a través de los países y a través del tiempo, fueron suficientes para producir tales resultados, lo cual parece improbable.

La explicación que aquí se ofrece es la siguiente: se sugiere que las fuerzas del mercado de una economía privada tienden a asignar, para los dueños del capital, un porcentaje de la producción bastante constante y relativamente bajo del producto, y que el resto es repartido a través de la comunidad en la forma de ingresos o de una mejor calidad; de tal modo que, en realidad, la participación del "trabajo" es un residuo y no algo que será determinado en forma independiente por la contribución hecha por el trabajo. Esta hipótesis requiere que la tasa real de interés permanezca relativamente constante dentro del rango de 3-5 por ciento, una constancia, que, según Young, puede tener raíces psicológicas. Este rango, dada la movilidad de capital, es consistente con una tasa mucho más alta esperada por las empresas individuales para sus inversiones de capital y, a su vez, es suficiente para mantener la tasa de crecimiento corriente, cualquiera que ésta sea. Dada una constancia en la tasa de interés y en el porcentaje de crecimiento para la proporción entre la inversión real *net*a y el producto, la participación de los dueños del capital es determinada, dejando el resto de la producción para la comunidad. Es cierto que, por definición, el capital es pagado por su "producto", pero esto, como se dijo antes, es así sólo por definición.

La inversión empresarial, por lo menos en los Estados Unidos, es autofinanciada, ya que las reservas para depreciación, más una

pequeña suma producida por los beneficios no distribuidos, son suficientes para proporcionar la capacidad productiva necesaria para mantener la tasa corriente de crecimiento. El precio de venta del producto, en el agregado, cubre tanto la depreciación como los beneficios. Así ha sucedido en los Estados Unidos desde 1947. (Las Cuentas Nacionales en Colombia muestran un déficit pequeño en el ahorro empresarial, aunque las cifras no son comparables). Éste es un proceso endógeno. A medida que se presenta el crecimiento y el mercado se expande, la necesidad de capacidad adicional es proporcionada por el mismo proceso de crecimiento. La suma de ahorro neto requerida se ve disminuida por las mejoras incorporadas al equipo utilizado para remplazar los equipos viejos.

El sector empresarial en los Estados Unidos, en general, mantiene aproximadamente un 20% de exceso de capacidad, la cual puede ser utilizada para satisfacer los períodos extraordinarios de alta demanda, o, también, puede ser el resultado de la continua operación de empresas desaprovechadas que tienen exceso de capacidad. Por tanto, podría aducirse que, dada la regular constancia de las tasas de interés real, la inversión empresarial es determinada por la cifra, cualquiera que ésta sea, que tenga consistencia con aproximadamente el 80% de la capacidad utilizada.

No estamos negando que las fuerzas de la oferta y la demanda sean igualadas por la tasa de interés del mercado. Pero, a su vez, la tasa del mercado ejerce una influencia sobre la oferta y la demanda. La oferta de ahorro, diferente al ahorro empresarial, debe ser suficiente para abastecer la demanda de capital para construcción residencial y para préstamos públicos. Una movilidad internacional de capital asegura que los rendimientos para los dueños del capital no difieran demasiado. El análisis de la oferta y de la demanda no es suplantado, pero la hipótesis sobre su aspecto endógeno dio las bases para un análisis un poco más profundo. Desde un punto de vista secular, ni el volumen de ahorro empresarial ni la inversión son determinados en forma exógena, aunque están asociados y dependen de la tasa de crecimiento corriente, puesto que esa tasa requiere de un cierto volumen de ahorro e inversión. El mecanismo del crecimiento, una vez que comienza, tiende por sí mismo a regular el volumen. Debe tenerse en cuenta que este análisis está restringido al ahorro empresarial y a la inversión.

Como se señaló anteriormente, la literatura sobre el crecimiento es enorme. Aquí solamente estamos mencionando la de Paul Romer (1989), por haber sido ampliamente discutida y por tener una ex-

plicación endógena que contiene elementos de Marshall y de Young. Es ilustrada por un modelo que utiliza el concepto de la función de una producción. En su modelo de producción agregada L y K representan la fuerza laboral no calificada y el capital físico, mientras la tecnología comprende el capital humano H y el conocimiento generalizado A , siendo este último "libre". Por lo tanto, los rendimientos crecientes son posibles para el modelo en general. Una mano de obra no calificada adicional y un capital invariable tienden a resultar en rendimientos decrecientes. Sin embargo, esto es más que compensado en aquellos países en donde el crecimiento tiene lugar a través de los rendimientos crecientes producidos por la "tecnología" (lo cual incluye capital humano). Los beneficios provenientes de la tecnología tienden a ser de carácter endógeno.

Esto difiere del tratamiento dado aquí en varios aspectos. Está orientado por el lado de la oferta y es poco lo que dice sobre el papel de la demanda; además no hace la distinción entre producto y contribución en el caso de la fuerza laboral no calificada. Tampoco indica cómo una disminución en los costos de producción aumenta la demanda. No intenta explicar las participaciones del capital y del trabajo en el producto nacional, sino solamente señala que un rendimiento constante sobre el capital y una relación también constante entre el capital y la producción, generaría una participación uniforme del capital en el ingreso. Sin embargo, señala que la participación del capital ha disminuído, y que la relación entre el capital y la producción de los países más desarrollados difiere de la de los países menos desarrollados.

IMPLICACIONES PARA LA POLÍTICA

El panorama que surge del crecimiento es aquel en el cual la parte comprendida dentro del ciclo empresa-consumo tiende a autopropetuar a una tasa constante. El crecimiento es autofinanciado a dicha tasa. Cualquier reducción en el costo **real** constituye un incremento **real** en la demanda, puesto que la producción es igual al ingreso, y aproximadamente un 90% del ingreso es gastado en consumo. La explicación de las tasas de crecimiento en infraestructura pública y en construcción residencial es de naturaleza mayormente exógena, aunque ambas poseen características endógenas. Lo mismo podría decirse sobre la balanza de pagos. Hablando en términos amplios y mirando un poco hacia el futuro, las exportaciones, deben pagar por las importaciones, aunque podría haber una variación considerable sobre un plazo más corto.

La ilustración anterior posee importantes implicaciones para las políticas que van dirigidas a elevar la tasa de crecimiento, a detener una recesión, o a recuperarse de ella. Sugiere, además, que las políticas en los tres campos mayormente sujetos a movimientos independientes pueden ser mucho más efectivas que aquellas dirigidas a elevar la oferta de los factores de producción, o que simplemente transfieren poder adquisitivo de unos consumidores a otros. Esto es, entonces, lo que conforma las bases teóricas de la estrategia del Sector Líder.

En lo más profundo de la Gran Depresión, la emisión de dinero era justificada para abastecer la fuerte demanda de liquidez. Pero para usar el dinero con el fin de aumentar la demanda final en una economía con un gran exceso de capacidad, era necesario recurrir al gasto público. Aunque este es un ejemplo extremo, puede servir para ilustrar la diferencia entre el énfasis sobre la parte de la oferta y sobre la parte de la demanda, y sobre la demanda real contrastada con la demanda monetaria.

El enfoque endógeno tiene la virtud de proporcionar una explicación más real de los aspectos de la distribución, al enfatizar el papel que desempeña la movilidad del trabajo para explicar las diferencias en los ingresos, y el papel conjunto de las fuerzas del mercado para determinar la participación del capital y, por tanto, del trabajo. Esto no significa que la distribución no pueda ser alterada por una política (consciente o inconscientemente), pero sugiere que una transferencia de poder adquisitivo después de que los bienes han sido producidos, podría ser más efectiva que alterar la distribución del "producto", ya que la distribución del producto puede ser diferente a la distribución del ingreso. En la industria, las tasas salariales "altas" pueden fácilmente ser compensadas a través de las fuerzas del mercado que, en dicho caso, resultan en una pérdida de producción y en la pérdida subsecuente de capacidad productiva potencial.

Como se ha insistido, el enfoque respalda claramente los esfuerzos dirigidos a impedir el crecimiento en la población, especialmente global, ya que la movilidad de la fuerza trabajadora se ha fortalecido. Esto ayuda a explicar por qué en los países más industrializados el enorme aumento en la producción y en la producción *per cápita* experimentado durante los dos siglos pasados, está acompañado por un número grande de gente muy pobre y por un aumento en el nivel general de vida mucho más bajo que aquel sugerido por las cifras sobre incrementos *per cápita*.

Contrariamente al punto de vista popular, un aumento en la producción real no requiere de un aumento en la población o, poniendo esto en otros términos, la tasa de crecimiento puede ser tan alta teniendo una tasa de crecimiento de cero en la población como teniendo una tasa alta. Esto resulta de la insaciabilidad agregada de los deseos del hombre. Con una tasa de crecimiento de cero, la composición del producto puede ser muy diferente a la composición del producto con una población que está creciendo rápidamente, pero no el volumen agregado. Estas afirmaciones implican el acceso a los mercados mundiales. Suiza, por ejemplo, posee la tasa de crecimiento *per cápita* más alta; India, la más baja.

LA INTERACCIÓN DE LOS ELEMENTOS ENDÓGENOS Y EXÓGENOS EN LA POLÍTICA

La discusión anterior ha estado dirigida a explicar el carácter secular y exponencial del crecimiento, junto con algunas implicaciones que conlleva esta explicación. Una de estas implicaciones, aún no mencionada, es que las fuerzas exógenas pueden impedir el aumento de las fuerzas endógenas. Por lo tanto, una política puede ser adoptada para reducir los impedimentos a la existencia de una capacidad productiva más plena a través de un aumento en la demanda real. Lo anterior es de particular importancia para los países menos desarrollados. El argumento sugiere que la acción que se ejerza para **aumentar** la demanda real tiene mayores probabilidades de éxito que la acción que se ejerza para aumentar la oferta de factores de producción. Como la construcción no residencial es autofinanciada, el aumento en la demanda real, para permitir una tasa de crecimiento más alta que la existente, puede más bien ser buscado, por fuera del ciclo existente de producción-consumo. Dicho aumento puede provenir de un incremento en las exportaciones, de la construcción residencial o de gastos netos de inversión pública.

Se entiende por inversión neta los gastos no clasificados como cambios en el poder adquisitivo de los contribuyentes hacia los consumidores. Por lo tanto, el proceso endógeno descrito anteriormente proporciona las bases teóricas para una política de apertura, o para la construcción residencial, o para un aumento en los gastos de infraestructura pública. Las políticas que eliminan controles innecesarios o promueven la privatización en ciertos sectores pueden aumentar la posibilidad de crear economías de escala más grandes, las que, a su vez, surgen de mejoras en la eficiencia de diferentes industrias.

El enfoque endógeno dado al crecimiento posee otra implicación. Se le ha dado un gran énfasis a la contribución aportada al crecimiento por la educación y a la importancia de explicar las diferencias en los ingresos. Sin embargo, dentro de una perspectiva histórica, las mejoras en la educación pueden ser más el resultado del crecimiento, que su causa. Así mismo, las diferencias en los ingresos pueden ser explicadas fácilmente a través de las diferencias en la escasez o por la imperfección en la movilidad, más que a través de las diferencias en la eficiencia. La educación es sumamente importante como un fin en sí mismo. Sin embargo, una especialización demasiado temprana en la educación puede ser lograda a costa de una formación para ser un buen ciudadano. Cualidades tales como la sobriedad, confiabilidad, puntualidad, responsabilidad, es decir, todo aquello implicado en las palabras "persona cumplida", son, sin lugar a dudas, ingredientes muy importantes dentro del ambiente cultural.

Similarmente, el empleo puede ser mucho más importante como un fin en sí mismo que como un medio para aumentar el crecimiento. En donde el sistema de distribución funciona a través de las fuerzas del mercado, estar sin empleo tiene costos tanto psicológicos como de ingresos para las personas. Las políticas dirigidas a mantener altos niveles de empleo pueden estar mejor justificadas sobre esta base que como un medio de elevar la tasa de crecimiento.

En conclusión, es útil distinguir entre las fuentes de crecimiento, las cuales con frecuencia son intangibles y difíciles de medir, y la contribución en cualquier año dado. Las primeras pueden formar parte del trabajo de un científico, o de una política, que no es mostrado en las cuentas nacionales. La segunda puede estar representada en el uso adicional del conocimiento ya existente, o en la adopción de medios de producción hechos provechosos a través de una mayor demanda para un producto. Las cuentas nacionales pueden mostrar que el producto ha aumentado de un período a otro; sin embargo, no pueden explicar el por qué de su aumento.

En términos cualitativos, se pueden identificar las fuerzas del mercado, pero es difícil distinguir entre el efecto de la movilidad y de la competencia, ya que la una se mezcla con la otra. Por esta razón, el pensamiento sobre el crecimiento ha tendido a devolverse de los modelos algebraicos hacia la observación y la lógica económica. Así mismo, se ha concedido una mayor importancia a las condiciones económicas que afectan el grado hasta donde el

conocimiento existente está siendo usado, así como a las imperfecciones y obstáculos que se presentan en el uso de las fuerzas del mercado.

CONCLUSIÓN

En la imagen que surge sobre el proceso del crecimiento la oferta y la demanda se combinan dentro de un círculo, pero también los eventos exógenos o las políticas adoptadas pueden intervenir para acelerar o hacer descender, por un período de tiempo, la tasa de crecimiento. El grado hasta donde el conocimiento es acumulado y puesto en uso, está basado realmente en el conflicto que existe entre las aspiraciones humanas y la inercia de las instituciones.

El proceso debe poner en uso los factores de producción, cualquiera que sea su volumen y calidad. La demanda agregada existe para los bienes que son producidos. La propia tasa de crecimiento creará y usará la inversión que justifique dicha tasa, y el crecimiento *per cápita* dependerá de la relación entre la producción y la población. Podría ser útil pensar que la acumulación continua de conocimiento es lo que constituye la fuente del crecimiento, y que las contribuciones están representadas por su uso creciente. Como la microeconomía está relacionada con un producto individual o con una firma, y la macroeconomía con los flujos de fondos y las variaciones en el crecimiento provenientes de tendencias seculares, existe la necesidad de una teoría del crecimiento separada, con el fin de analizar los efectos de lo que Young denominó la "reunión" (*togetherness*) de todos los fenómenos económicos.

REFERENCIAS

- Denison, E. and Chung, W. "Economic Growth and Its Sources", in *Assia's New Giant*, H. Patrick and H. Rosovsky (eds), The Brookling Institution, 1976, pp. 63-154.
- Romer, Paul, "Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth", in *Modern Business Cycle Theory*, Robert Barro, (ed.) Harvard, 1989, pp. 51-127.
- Young, Allyn, "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal*, No 38, diciembre, 1928, pp. 527-542.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Lauchlin Currie'. The signature is written in a cursive style with a large initial 'L' and a distinct 'C'.

LAUHLIN CURRIE