

---

# LAUCHLIN CURRIE: DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

---

*Álvaro Montenegro\**

**L**auchlin Currie visitó a Colombia por primera vez en 1949 como jefe de una misión del recién fundado Banco Mundial. Después de varias visitas decidió establecerse en nuestro país, donde obtuvo la ciudadanía y laboró hasta sus últimos días en 1993, cuando murió a la edad de 91 años.

Hizo el pregrado en la London School of Economics y el doctorado en Harvard. Trabajó en la Tesorería de Estados Unidos, en la Reserva Federal y en la Casa Blanca, como asistente administrativo del presidente Roosevelt. Su familiaridad con los temas de moneda y banca, con las cifras agregadas y la teoría económica lo preparó para abordar los que serían sus principales intereses académicos en la posguerra: la teoría monetaria y el desarrollo económico.

Como profesor atendía sus clases sin falta. Le gustaban los grupos pequeños ya que su método era socrático: preguntar y preguntar hasta que los alumnos por sí solos (eso creían ellos) llegaban a la respuesta correcta (que nunca era la primera que se les ocurría). La lección número uno era jamás usar juicios de valor al hablar de economía positiva; aunque los admitía hablando de economía normativa o desarrollo, donde son inevitables.

Enseñaba que las grandes decisiones económicas no son económicas sino políticas. Que es malo ser explotado pero que es peor no ser explotado. Y que ningún trabajo es suficientemente bueno si no se entrega a tiempo. También enseñaba, por ejemplo, que para que un plátano cosechado en el Tolima sea más barato en Bogotá se necesitan

\* Doctor en Economía de New York University, profesor titular del Departamento de Economía, de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia [amontene@javeriana.edu.co]. Fecha de recepción: 25 de julio de 2012, fecha de modificación: 30 de agosto de 2012, fecha de aceptación: 16 de octubre de 2012.

más y mejores intermediarios y no menos, como usualmente se piensa. Que a la gente no hay que traerla del campo a la ciudad sino que ella viene sola; que lo importante es reconocer ese hecho inevitable y preparar la ciudad para recibirla, incentivando sectores líderes que usen mano de obra poco calificada, como la edificación, para la que existe una demanda latente así sea solo por razones de crecimiento demográfico y formación de nuevos hogares. Reconociendo que la vivienda es un bien costoso cuya compra necesita financiación, propuso el sistema UPAC (hoy UVR) de ahorro y vivienda para impulsar la construcción.

Sostenía que el problema del tráfico urbano no se arregla con más vías sino con menos viajes. Por ello ideó las ciudades dentro de la ciudad; centros autocontenidos de vivienda, comercio y trabajo, que minimizan la necesidad de desplazamiento. Ciudad Salitre, situada en el centro geográfico de la ciudad, fue diseñada por él para integrar comercio y vivienda con el empleo público de la zona y con empleo de industria limpia que puede generarse hacia el lado del ferrocarril.

Enseñaba que para tener crecimiento económico solo se necesita un poco de ley y orden, ni siquiera que la población aumente (de hecho, para Currie, un aumento en la población diluye el crecimiento), ya que el crecimiento surge de la naturaleza humana y de las comparaciones interpersonales que generan el deseo de alcanzar el prestigio, el poder y los bienes que otros tienen. Esto mueve a la gente a trabajar más, a explorar mercados, inventar productos y encontrar formas más eficientes de hacer las cosas, incrementando la producción per cápita. De manera que el crecimiento tiende a ser autosostenido, a menos que sea obstaculizado por eventos externos o políticas económicas erradas. Decía, con humor, que en Colombia a la mano invisible le toca esperar a que llegue la noche, cuando el gobierno duerme, para poder actuar.

Fue un escritor prolífico; tocó muchos temas: teoría monetaria, desarrollo económico, crecimiento, estrategia del sector líder, planeación urbana, sistema UPAC, distribución del ingreso, enseñanza de la economía y otros. Dejó cientos de ensayos, libros y memorandos, tanto en español como en inglés. Aunque muchos de esos trabajos se encuentran dispersos, existen algunas fuentes que permiten familiarizarse con su pensamiento. El mayor inventario, incluida parte de su correspondencia, se encuentra en la biblioteca Rubenstein de colecciones especiales de la Universidad de Duke. En Colombia hay una buena colección en la biblioteca del CEDE de la Universidad de los Andes.

Otra fuente es la edición especial de *Cuadernos de Economía* de la Universidad Nacional, números 18 y 19, donde se hizo una compilación anotada de sus artículos, desde los primeros de los años treinta hasta los últimos de comienzos de los noventa. Otra selección, esta vez de escritos escogidos por su autor, fue publicada por el Banco de la República con el título *Políticas de crecimiento y desarrollo*. Y la tercera es el libro de Roger Sandilands (1990), donde se narra la biografía y la evolución de su pensamiento, publicado en inglés por la Universidad de Duke y simultáneamente en español por Legis Editores.

## DEFINICIÓN DEL DESARROLLO

Currie era metódico en su enfoque de los temas. Establecía con cuidado los preliminares y el universo de discurso, tarea en la cual las definiciones jugaban un papel importante. Definía la economía como la ciencia que explica la producción y la distribución de bienes y servicios, y la diferenciaba de la economía política o normativa, en la cual hay algún espacio para los juicios de valor. En este sentido, el desarrollo tiene un poco de ciencia y un poco de política porque usa herramientas económicas para alcanzar metas que se juzgan buenas.

Le preocupaba la falta de una definición que permitiera distinguir un país más desarrollado y uno menos desarrollado. Optó por una definición basada en el grado de control que exhibe un país con respecto a su entorno, un concepto del desarrollo que no se limita a los aspectos económicos de ingreso y riqueza. En sus palabras:

Luego de luchar con el problema durante muchos años, decidí finalmente que la distinción es cualitativa; que los países que hemos acordado denominar “más” desarrollados se caracterizan por tener un grado más o menos común de control o dominio sobre su medio ambiente económico, social, político, demográfico, y físico, el cual les permite adoptar soluciones más o menos apropiadas a sus problemas a medida que estos vayan surgiendo. Tal definición parece agregar una profundidad y un significado que están ausentes de una simple enumeración de las características –un alto nivel de vida, una mejor distribución, urbanización e industrialización, bajas tasas de natalidad pero una alta expectativa de vida, una alta alfabetización y una alta tasa de educación avanzada, de seguridad social, etc.– (Currie, 1984, 328).

En otro artículo expresó de manera sucinta esta idea del desarrollo: “La diferencia realmente significativa entre, digamos, Suecia y Uganda, no es el nivel de vida ni la tasa de crecimiento, sino la impresión que dan de su habilidad para resolver los problemas a medida que estos surgen” (Currie, 1982a, 38).

## CRECIMIENTO ECONÓMICO

Es interesante señalar que el crecimiento económico no se menciona en la definición del desarrollo que Currie propuso, lo que contrasta con la posición de muchos economistas que equiparan el crecimiento económico al desarrollo. No obstante, el crecimiento económico ocupa un lugar destacado en el pensamiento de Currie; es una condición necesaria para alcanzar el desarrollo, pero no es desarrollo. Lo dice así:

El crecimiento no proporciona automáticamente un control sobre el medio ambiente; pero constituye, en mi concepto, una condición necesaria aunque no suficiente [...] Si, por lo tanto, el crecimiento económico constituye una condición necesaria para el desarrollo y tiene la capacidad para estimularlo, las perspectivas mejoran considerablemente, ya que el proceso de crecimiento es, en sí mismo, acumulativo y autoperpetuante, a menos que sea frenado por fuerzas poderosas (Currie, 1984, 331).

Crecimiento acumulativo y autoperpetuante es un concepto central en su teoría, tema que aborda en uno de sus mejores ensayos, desde el punto de vista de los incentivos y la psicología humana (Currie, 1975).

La respuesta tradicional a la pregunta ¿qué genera el crecimiento económico? es que el crecimiento es causado por un aumento de algunos de los factores que involucran la función de producción, como el capital, el trabajo, la tecnología, el capital humano o el capital social. Si bien estos factores pueden aumentar a la par con el crecimiento, para Currie es más probable que la causalidad vaya en sentido contrario, que los factores de producción sean causados por el crecimiento. Afirmó con frecuencia que el crecimiento extrae del sistema económico la tasa de ahorro e inversión necesaria para sostenerlo, y que el empleo es menos una causa y más un mecanismo que permite distribuir los frutos del crecimiento entre la población, tema sobre el cual volveremos más adelante.

Así, dejando de lado los factores de producción, Currie busca el origen del crecimiento en la naturaleza humana y en la interacción social. En esto está en compañía de autores conocidos como Veblen, Knight, Duesenberry y otros.

Es cierto que las personas quieren satisfacer sus necesidades básicas —alimentación, techo y abrigo—, pero Currie no ve que ello sea suficiente para impulsar el crecimiento porque estas necesidades son limitadas y una vez satisfechas se estancaría el proceso. El crecimiento se origina en el hecho de que las personas no se conforman con la simple satisfacción de las necesidades básicas sino que, además, quieren satisfacer necesidades sociales. Y estas son ilimitadas.

Las necesidades sociales surgen de la interacción social, *a fortiori* en sociedades que no solo permiten sino que alientan las comparaciones

entre personas, especialmente cuando las personas que se comparan lo hacen con otras que consideran de mejor estatus. De ese modo se genera lo que Currie denomina efecto privación: sentir molestia o frustración por no tener lo que tienen otros con más dinero o estatus que nosotros. En contraste, el concepto de carencia se refiere a la insatisfacción de las necesidades básicas o deseos físicos. Currie (1975) explica: “Así, en tiempo de guerra existe mucha carencia de cosas y poca privación de ellas, mientras que en las sociedades ricas hay poca carencia y mucha privación”.

Hay una diferencia fundamental entre los deseos sociales y las necesidades básicas. Las necesidades básicas dan lugar, como se mencionó, a la demanda de alimentos, techo y abrigo, cuyo objetivo principal es la supervivencia física del individuo. En cambio, la interacción social genera deseos que van más allá de lo estrictamente necesario para la supervivencia. Por ejemplo, hay convenciones sociales para disponer la mesa, escoger las viandas, bebidas, recipientes y utensilios. Así mismo, hay muchas y costosas convenciones en ritos y costumbres como en matrimonios, grados y vacaciones. En parte por presión social, las personas se embarcan en costosas y elaboradas ceremonias y periplos.

Currie señalaba que la comparación con los vecinos lleva a desear una vivienda más grande y mejor ubicada, con mejores muebles y electrodomésticos, y un mejor automóvil. También a querer los títulos que ostentan quienes gozan de mejor estatus, y una pareja mejor (es decir, más costosa). Los padres de familia se sienten presionados para dar a sus hijos un mejor colegio y los juguetes de última tecnología, que evolucionan sin cesar.

Incluso hacer una inversión, aunque no sea rentable, puede ser deseable porque confiere poder y prestigio a quien invierte. Los magnates siguen invirtiendo y ampliando sus negocios en parte para satisfacer deseos de poder y de prestigio.

Para este proceso de creación de deseos basta el efecto de la interacción social cercana, esto es, basta el círculo social en el que se mueve una persona. La comparación con estilos de vida tan lejanos como el de la realeza inglesa no es importante; estos se observan con curiosidad más que con el ánimo de emularlos.

## **DESEOS ILIMITADOS**

Las oportunidades para crear nuevos deseos sociales son casi ilimitadas. La interacción social y el progreso tecnológico hacen posible la continua aparición de nuevos productos, servicios e inventos que, a

su vez, impulsan la creación de nuevos productos, servicios e inventos. Existen muchos ejemplos: calculadoras, celulares, iphones, ipads, televisores en 3D, cirugías y ortodoncia para una belleza perfecta, moda, accesorios, joyas, cosméticos, agua embotellada, comida para mascotas, etc.

Parte de este proceso de creación de deseos depende de la cultura de cada país; esto es, de si permite y alienta la envidia y las comparaciones interpersonales, o no. Depende del predominio de la publicidad, la televisión y los medios que le muestran a la gente lo que otros tienen; de la propaganda que asegura que tal producto es mejor que el del vecino.

No todas las culturas alientan estas comparaciones interpersonales ni fomentan el efecto privación, como por ejemplo una comunidad de monjes budistas. Si bien es posible que estas culturas tengan un crecimiento económico menor, ello no necesariamente implica que su bienestar sea menor.

Incluso en una sociedad donde la cultura favorezca las comparaciones interpersonales, no es necesario que participen todos los individuos. Siempre habrá individuos a quienes estas no los afectan. Lo que importa, desde el punto de vista del crecimiento económico, es que un número suficiente de personas o al menos las que impulsan la economía entren en el juego de las comparaciones interpersonales y la creación de deseos sociales.

Aun suponiendo que en un momento dado las personas logren satisfacer los deseos sociales, tristemente encontrarán que la satisfacción *ex post* es menor que la expectativa *ex ante*, porque cuando satisfacen los deseos que tenían aparecen nuevos productos y servicios que les despiertan nuevos deseos. Por ello, Currie declaró:

Con el fin de lograr el bienestar social, debemos tomar como punto de partida las necesidades del hombre como ser social y no, como lo han venido haciendo los economistas, los deseos del hombre considerado como consumidor (Currie, 1975, 33).

## UN MAYOR INGRESO

En suma, Currie postuló que el sistema socioeconómico genera continuamente nuevos deseos en las personas y provoca demandas insatisfechas, de modo que los individuos siempre querrán un poco más de lo que tienen, que esos deseos surgen en la interacción social, en buena parte por estatus o autoestima, y que para satisfacerlos las personas desean un mayor ingreso. Currie recalcó este punto: la gente siempre desea un mayor ingreso. Este es el origen del crecimiento económico, el motor del crecimiento.

Para aumentar su ingreso, los individuos y las firmas o, en el lenguaje de los economistas, los agentes, intentarán hacer algo al respecto: trabajar más horas, recortar costos, encontrar o inventar nuevos productos o explotar nuevos mercados, etc.

Si bien la mayoría de la gente desea tener un mayor ingreso, no es necesario que todos actúen con este deseo para que haya crecimiento. Basta que un número suficiente de individuos haga algo al respecto. De hecho, la mayoría de los que no actúan así conforman la fuerza laboral. Y no todos los individuos tienen éxito en procurarse un mayor ingreso; mucho depende de su dotación inicial (herencia, inteligencia, habilidad, belleza, etc.) y de sus ventajas frente a los demás (conexiones familiares, privilegios estatales, etc.). En otras palabras, no todos los individuos son iguales ni tienen las mismas oportunidades. Esto, desde el punto de vista del bienestar —aunque no necesariamente del crecimiento—, justifica cierta intervención estatal encaminada a equilibrar las oportunidades y la distribución del ingreso, por ejemplo, en el caso de las sucesiones.

#### UN MÍNIMO DE LEY Y ORDEN

Por otro lado, en pos de un mayor ingreso, la gente también puede emprender acciones improductivas, como buscar rentas, robar, extorsionar o secuestrar. Estas acciones no propician el crecimiento económico pues, quizá con excepción de la esclavitud, permiten apropiarse ingresos sin una contrapartida adicional de oferta de bienes y servicios. Según Baumol (1990), el ingenio y el esfuerzo de la gente se canalizan hacia actividades productivas o improductivas dependiendo de los incentivos que la sociedad da a esas actividades.

En una sociedad que tolere o aplauda las actividades ilegales o las faltas éticas se dedicará una mayor proporción del ingenio y el esfuerzo de las gentes a esas actividades. Y en una sociedad que no las tolere ni aplauda se dedicará una mayor proporción del ingenio y el esfuerzo a las actividades productivas.

Un individuo siembra, pesca o caza porque espera disponer del producto, bien sea para consumo o para venderlo y comprar otros productos. Una situación general de apropiación por la fuerza, de saqueo y pillaje, reduce el incentivo para sembrar, pescar, cazar, construir, innovar o emprender cualquier otra actividad productiva, porque se corre el peligro de no beneficiarse del producto. Por ello, Currie insistía en que para que exista un sistema económico de producción y distribución es necesario un mínimo de ley y orden. En este senti-

do, la justicia sería quizá el servicio público más importante para el funcionamiento del sistema económico.

Desde el punto de vista estrictamente económico, no importa quién imponga la ley y el orden. Por otro lado, la simple imposición de la ley y el orden no garantiza que el crecimiento vaya en la dirección correcta o hacia una situación justa y equitativa. La falta de ley y orden no solo obedece a la carencia de normas, también puede surgir de una falla en su diseño, de su incumplimiento general o del cambio continuo en las reglas de juego (Montenegro, 1995).

### REINTERPRETANDO LA FUNCIÓN DE UTILIDAD

La función de utilidad debe incorporar todo lo que un individuo quiere y desea y por lo cual está dispuesto a actuar. Estos deseos y acciones determinan en gran parte el resultado de los modelos de crecimiento. Las ideas de Currie hacen necesario reformular la función de utilidad del individuo, quizá más en línea con Knight (1923). Esta depende no solo del consumo del individuo sino de su percepción de las decisiones económicas de los demás, y de su percepción de la percepción de los demás acerca de sus propias decisiones, es decir, de la interacción social y de la valoración del consumo, del estatus y del poder.

Tradicionalmente, los modelos de crecimiento toman el consumo como objetivo del agente económico. Pero esto es discutible. Maximizar la utilidad del ingreso es muy diferente de maximizar la utilidad del consumo. Aunque la maximización del consumo da lugar a modelos intertemporales más sofisticados por el *trade-off* entre consumo e inversión, el consumo solo es una parte del panorama. Invertir o ahorrar puede reportar igual utilidad a un individuo en cualquier momento cuando se toman en cuenta elementos de poder, estatus y prestigio; por ejemplo, inaugurar un negocio, comprar un local en un sitio elegante o jugar en el mercado bursátil. Esto no niega que los individuos deriven utilidad del consumo, solo indica que, además del consumo, derivan utilidad de invertir, es decir, del ingreso.

El punto importante es que para maximizar su utilidad, que es función de las necesidades básicas y de los deseos creados socialmente, incluida la inversión, un individuo necesita más ingreso y no solo más consumo. De modo que en todo momento el individuo común querrá más ingreso. Este deseo, agregado a través de la población, es la fuerza que impulsa el crecimiento económico, y la variable clave es la función de utilidad.

## CRECIMIENTO ENDÓGENO

El crecimiento es el resultado de fuerzas en conflicto. Por un lado, el continuo deseo de un ingreso mayor es una fuerza positiva que alienta el mercado y el crecimiento, mientras que, por otro lado, la falta de ley y orden (incluida la inestabilidad jurídica) o la falta de movilidad de recursos son fuerzas negativas que actúan contra el crecimiento<sup>1</sup>.

Dado un tamaño del mercado y agentes racionales, podemos suponer que los procesos de producción están cerca de la eficiencia, de modo que hay poco espacio para iniciar una secuencia de recorte de costos. Sin embargo, el deseo continuo de un mayor ingreso impulsa la aparición de nuevos productos, avances tecnológicos, ampliaciones de mercado, etc., que inician incrementos del mercado. Estos, a su vez, hacen rentable diseñar o adoptar tecnologías más eficientes con las cuales es posible producir nuevos bienes, producir más de los existentes o minimizar costos, generando ingresos adicionales al emprendedor, quien con estos ingresos adicionales amplía el mercado de bienes y servicios de otros sectores; un proceso que tiende a ser autosostenido y acumulativo.

Por ejemplo, un emprendedor encuentra o inventa un nuevo producto (un teléfono inalámbrico, un celular) o abre un nuevo mercado. Con los ingresos adicionales puede aumentar la demanda y el mercado de otros sectores. Un granjero que decide adoptar la irrigación, bien sea para producir más naranjas o para vender la misma cantidad con más ganancias, obtiene un mayor ingreso con el cual puede comprar otros bienes (una camisa), ampliando así el mercado de otro sector (el de confecciones). A este respecto, Currie dice:

Cualquier aumento en el mercado pone en movimiento las fuerzas que crean economías [de escala], que aumentan el producto per cápita no solo del sector original sino en todos los sectores (ya que en términos de Say, un mayor producto es un aumento en la demanda concretada a través de términos de intercambio) lo cual a su turno crea economías [de escala] adicionales [...] Todo incremento en la demanda real durante un período crea economías [de escala] que tienden a incrementar la tasa de producción en períodos subsecuentes (Currie, 1981)<sup>2</sup>.

En otras palabras, un aumento del mercado genera economías de escala y hace rentable la adopción de nuevas tecnologías que reducen costos y aumentan el ingreso. Continua y simultáneamente se inician secuencias de este tipo que generan ampliaciones de mercado de otros productos y sectores. Algo similar a una reacción en cadena, donde un sector, tras una reducción de costos o el lanzamiento de un nuevo

<sup>1</sup> En Montenegro (2003) se ilustran las ideas de Currie sobre la movilidad laboral.

<sup>2</sup> Sobre el tema de las economías de escala, ver también Currie (1993).

producto o la apertura de un nuevo mercado (lo que reporta un mayor ingreso), demanda más de otro sector y este, a su vez, aumenta sus ingresos y demanda más de otros, y así sucesivamente. En este proceso, el deseo individual de obtener un ingreso mayor es la fuerza natural que genera una tendencia positiva y endógena del crecimiento económico per cápita.

Lo que determina el crecimiento es la suma de los deseos individuales de la población, más que el número de individuos, en especial el crecimiento per cápita. Esto explica por qué la economía puede crecer aunque no crezca o decrezca la población, como sucede en varios países.

Si, según la discusión anterior, el crecimiento parece inevitable, ¿por qué se necesitan economistas? Porque las acciones y las políticas de los gobiernos pueden ayudar al crecimiento o frenarlo, o hacerlo inequitativo, de modo que siempre habrá trabajo para los economistas en el campo del desarrollo económico, cuya tarea será la de evitar los obstáculos al crecimiento y aprovechar, en el diseño de políticas, las fuerzas que lo impulsan.

## CAPITAL Y TRABAJO

Una innovación exitosa reportará mayores ganancias al emprendedor, pero solo temporalmente, hasta que la competencia se percate y copie o imite la innovación, y provoque una baja en precios o la aparición de innovaciones superiores. La competencia entre emprendedores asegura que el ingreso atribuible al capital no crezca como proporción del PIB y se mantenga, como lo ha hecho por décadas, alrededor del 25%, uno de los hechos estilizados de la economía. El beneficio que obtienen los emprendedores, así sea temporal, es suficiente recompensa para incentivar la aparición continua de innovaciones y permitir que el crecimiento continúe.

Aunque los trabajadores no causan el crecimiento, ya que este no depende del número de personas que integran la fuerza de trabajo o la población sino del agregado de sus deseos, que se traduce en demanda efectiva, ¿cuál es el rol del trabajo? Los trabajadores se benefician de la competencia entre emprendedores y empresarios ya que esta resulta en mejores productos, en términos de precio, variedad y calidad. En cierta forma, el ingreso de los trabajadores es un residuo al que se llega después de contabilizar el del capital.

Currie anota: “En la teoría endógena el trabajo es más un fin en sí mismo y un vehículo para distribuir el producto que un medio para aumentar el producto” (1997, 421). En el mismo artículo desarrolla

otras ideas similares: la inversión es más una consecuencia del crecimiento que su causa, la capacitación y la calidad de la fuerza laboral son más una consecuencia del crecimiento que su causa, y la tasa de interés poco tiene que ver con el crecimiento.

### IMPLICACIONES DE POLÍTICA

Las ideas anteriores sugieren que una política favorable al crecimiento económico es aquella que trabaja con las fuerzas del mercado y la iniciativa individual, y no en su contra, que mantiene un mínimo de ley y orden, y facilita la movilidad de trabajadores y recursos. Es decir, una política que se opone a la apropiación ilegal de ingresos y a la concesión de privilegios discrecionales a los particulares por parte del Estado, que apoya la ampliación y creación de mercados, la comercialización de bienes y servicios, facilita la adopción de mecanismos para reducir costos, disminuye los costos de transacción, controla el crecimiento de la población, y mantiene reglas de juego claras y estables.

Infortunadamente los economistas y los políticos son escépticos sobre las fuerzas del mercado. Gran parte de la política económica tradicional se elabora con el criterio de ataque directo, es decir, de solucionar el problema en el punto donde se manifiesta; por ejemplo, subsidiar directamente al sector de la población que está desempleado o construir viviendas de bajo costo para los grupos que carecen de vivienda. Este criterio es útil y a veces necesario, pero no es el único para resolver los problemas.

En contraste, el enfoque macroeconómico usa un camino indirecto. Por ejemplo, con respecto a los problemas mencionados, se podría diseñar una política que aumente la demanda final para elevar la producción y, por tanto, el empleo; o una que amplíe la cantidad de vivienda de estratos altos y medios para que los estratos más bajos puedan adquirir una vivienda de segunda, mejor que la anterior, o arrendar una mejor vivienda (en últimas se trata de que tengan una vivienda mejor y no necesariamente una nueva).

Como decía Okun, la popularidad del ataque directo quizá se deba a la poca confianza de los gobernantes en las fuerzas económicas naturales y a que este enfoque es fácil de explicar a la persona común: “el hombre de la calle sabe que la penicilina alivia su garganta enferma y que no se la inyectan en el cuello; pero su experiencia no es similar cuando se trata del flujo de la medicina económica por el cuerpo político” (Okun 1970, 10).

Currie reconoció y favoreció las fuerzas del mercado y la iniciativa individual. Además, era partidario de la intervención del Estado

cuando es consonante con ellas, bien sea para aliviar desigualdades sociales o para impulsar el crecimiento. Por ejemplo, refiriéndose a la austeridad y disciplina que suelen acompañar las políticas ortodoxas, dijo:

Personalmente estaría a favor de suplementar la “austeridad” y la “disciplina” con una acción positiva para elevar la demanda real, pero que funcione a través de las fuerzas del mercado y del sector privado (Currie, 1989, 22).

Aquí se refería a la estrategia del sector líder, que se discute a continuación. En resumen, dicha estrategia se basa en un sector que pueda ser estimulado por una acción estatal y que tenga múltiples encadenamientos con otros sectores, como la construcción y las exportaciones.

### SECTOR LÍDER

Un sector es líder cuando: (1) es posible estimularlo exógenamente, ya sea porque existen mecanismos para ello o porque es posible diseñarlos, (2) existe una gran demanda potencial y no fácilmente saturable de sus productos, aunque para ello sea necesario remover obstáculos y crear condiciones adecuadas, y (3) su valor agregado doméstico y su consumo intermedio son variados y elevados, es decir, involucra o ensambla un alto volumen de productos y servicios de otros sectores<sup>3</sup>. Un sector líder no tiene que ser un sector grande de la economía; basta que su tamaño sea suficiente para impactar la economía en forma directa e indirecta a través de sus compras a otros sectores. Por ello, la agricultura no es un buen sector líder.

En un momento dado, la edificación de vivienda, las exportaciones, el sector automotriz, el sector médico de prolongación de la vida, el turismo y el sector militar pueden ser buenos candidatos a servir como sector líder. Los favoritos de Currie eran la edificación y las exportaciones. La edificación ensambla en el sitio una gran variedad de insumos –cemento, ladrillos, hierro, vidrio, muebles, tubería, grifería, transporte– y emplea abundante mano de obra.

La actividad de la construcción sirve para aliviar el desempleo de la mano de obra poco calificada. Tiene bajo componente importado, pues sus insumos básicos (incluida la tierra) se pueden suplir localmente. La demanda de vivienda (incluidos enseres, servicios, equipamiento, etc.) no se satura fácilmente ya que aumenta a medida que aumenta el ingreso, con una elasticidad mayor que 1. Como ya se mencionó, además de la necesidad básica de techo, la demanda de vivienda tiene profundas raíces en los deseos creados por la interacción social. Hay varias formas de estimular al sector edificador, por ejemplo, facilitando

<sup>3</sup> Sobre los fundamentos del sector líder, ver Currie (1974 y 1982b).

la financiación, simplificando los trámites para construir y comprar, y eliminando el control de los arriendos.

### EL SISTEMA UPAC

En cuanto a la financiación, Currie propuso estimular la edificación de vivienda con un mecanismo financiero que ofreciera al comprador cuotas hipotecarias menores que el arriendo de viviendas comparables. Para ello diseñó el sistema UPAC.

Para ilustrar su funcionamiento es necesario tener como punto de referencia el esquema de un crédito tradicional, el de cuota fija, donde el principal se paga en cuotas iguales en pesos, calculadas con una fórmula financiera sencilla que incluye el plazo y la tasa de interés. En este esquema el saldo de la deuda cae linealmente durante la duración del crédito. Desde el punto de vista macroeconómico es importante señalar que el valor de las cuotas en pesos decrece como proporción del ingreso familiar a lo largo del tiempo, porque las cuotas permanecen fijas mientras que, en promedio, el ingreso de la población aumenta con la inflación o el crecimiento nominal del PIB. Al inicio la amortización es muy onerosa y al final fácil de pagar, lo cual disuade a muchas familias de comprar vivienda.

En contraste, un crédito indexado lleva la contabilidad en unidades diferentes al peso<sup>4</sup>. En el sistema diseñado por Currie, las unidades se llamaban UPAC; hoy se denominan UVR pero el principio es el mismo. UPAC o UVR es un índice vinculado a la inflación, es decir, cambia en el mismo porcentaje que el índice de precios. Las cuotas mensuales de amortización se calculan como en un crédito de cuota fija tradicional, pero no en pesos sino en UVR; de esta manera, las cuotas son fijas en unidades UVR pero no en pesos. Al momento de pagar una cuota mensual, se toma el valor de la cuota fija en UVR y se traduce a pesos, a la cotización vigente; así, la inflación es la que causa el aumento de las cuotas en pesos.

A diferencia de lo que ocurre en el esquema de cuota fija en pesos, en el sistema indexado las cuotas mensuales en pesos tienden a permanecer constantes como proporción del ingreso familiar, ya que las cuotas y el ingreso de la población aumentan, en promedio, al ritmo de la inflación. Sin embargo, un malentendido usual es que el saldo de la deuda en términos nominales crece con el tiempo en vez de disminuir. Esto es cierto para el saldo en pesos, pero solo por un período inicial ya que el saldo en UVR siempre decrece hasta llegar a 0 al final del plazo pactado.

<sup>4</sup> Para más detalles, ver Montenegro (1983 y 2009).

Como instrumento macroeconómico, el sistema indexado tiene una ventaja. La clave es que, para el mismo principal y la misma tasa interna de retorno, las cuotas del esquema indexado comienzan en un nivel mucho menor que en el de cuota fija, lo cual facilita que un mayor número de familias pueda adquirir vivienda. En consecuencia, el resultado puede ser un notorio impacto de ampliación del mercado y de la actividad edificadora.

### UNA APLICACIÓN

La siguiente es una ilustración de cómo se puede usar la estrategia del sector líder para compensar o neutralizar el efecto de políticas económicas contraccionistas encaminadas a bajar la inflación. En Currie y Montenegro (1984) se propuso dicha estrategia para compensar el efecto negativo de una política monetaria restrictiva sobre el crecimiento. El modelo parte de la ecuación cuantitativa:

$$PY = MV \quad (1)$$

donde  $P$  es el nivel de precios,  $Y$  el producto real,  $M$  el dinero y  $V$  la velocidad de circulación. Un cambio  $\Delta Y$  puede originarse en cambios provenientes de la tendencia existente o efecto de autoperpetuación del crecimiento (efecto Young)  $\Delta Y_T$ , del efecto negativo de la política restrictiva  $\Delta Y_X$ , y del efecto positivo atribuible al sector líder o compensador  $\Delta Y_C$ :

$$\Delta Y = \Delta Y_T + \Delta Y_X + \Delta Y_C \quad (2)$$

El efecto de la política restrictiva  $\Delta Y_X$  puede visualizarse a partir de la ecuación (1), que con la adición de diferencias queda así:

$$(P + \Delta P)(Y + \Delta Y_X) = (M + \Delta M)(V + \Delta V) \quad (3)$$

Despejando  $\Delta Y_X$  y dividiendo ambos lados por  $Y = MV/P$  obtenemos:

$$\frac{\Delta Y_X}{Y} = \frac{\frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} + \frac{\Delta M}{M} \frac{\Delta V}{V} - \frac{\Delta P}{P}}{1 + \frac{\Delta P}{P}} \quad (4)$$

La expresión se simplifica suponiendo velocidad constante:

$$\frac{\Delta Y_X}{Y} = \frac{\frac{\Delta M}{M} - \frac{\Delta P}{P}}{1 + \frac{\Delta P}{P}} \quad (5)$$

La ecuación (5) dice que el crecimiento del PIB depende de la diferencia entre el crecimiento del dinero y el crecimiento de los precios (inflación), deflactada por los precios. Supongamos que el país tiene

una historia de inflación positiva, que se ha vuelto inercial y se resiste a cambiar de curso. En un momento dado la autoridad monetaria inicia una política de reducción del aumento porcentual del dinero, esto es, de  $\Delta M/M$ . A partir de ese momento, y debido a la inercia inflacionaria, se presenta un rezago entre el comportamiento de los precios y el del dinero. Si bien el crecimiento del dinero empieza a caer, el de los precios tiende a seguir a la misma tasa por un tiempo. La ecuación (5) indica que mientras los precios sigan creciendo a una tasa superior a la del dinero, habrá un crecimiento negativo del producto. Esta situación persistirá hasta que los agentes modifiquen su conducta y se quiebren las expectativas inflacionarias. De allí en adelante tiende a cerrarse la brecha entre inflación y dinero, y a disminuir el efecto negativo sobre el producto.

En la ecuación (2) vemos que la participación del sector líder se puede utilizar para compensar este efecto negativo de la política restrictiva, participación que se puede cuantificar despejando  $\Delta Y_C$ :

$$\Delta Y_C = \Delta Y - \Delta Y_T - \Delta Y_X \quad (6)$$

## CONCLUSIÓN

Para Currie, el crecimiento económico no es lo mismo que desarrollo sino una condición necesaria para el desarrollo. El crecimiento se origina en la frustración que sienten las personas al ser expuestas a comparaciones sociales y desear lo que otros tienen en términos de consumo, poder y prestigio. Estos deseos son insaciables ya que, apenas satisfechos, la interacción social tienta al individuo con nuevos productos y situaciones que generan una nueva serie de deseos. Esto se traduce en un deseo permanente de un ingreso mayor, el cual impulsa a los individuos a buscar formas de obtenerlo con más trabajo, aumentos de producción, menores costos, nuevos mercados, innovaciones, etc. En palabras de Currie, “una vez comienza, el crecimiento tiende a mantenerse a la tasa que existe, pero [...] eventos externos y políticas pueden acelerar o frenar dicha tasa” (1997, 417). Y resumió así su tesis:

Desde el punto de vista del bienestar, la *tasa de crecimiento* en producción per cápita es más importante que su *nivel*, excepto donde hay necesidades físicas. Ya que el deseo por un mayor ingreso se deriva principalmente de sentimientos psicológicos de privación, el elemento importante es el de progreso – de estar mejor el año entrante, de recibir ascensos, de sentir mayor seguridad. Por tanto, cuanto más alta la tasa de crecimiento global y cuanto más bajo el crecimiento de la población, más cabalmente el crecimiento servirá las necesidades de la comunidad. Más aún, altas tasas de crecimiento económico y bajas tasas de crecimiento poblacional permiten que más del aumento de

la producción sea distribuido por medio de transferencias sin perjudicar las fuerzas del mercado, y resultan en menos externalidades negativas que neutralizan los beneficios del crecimiento (1997, 423).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Baumol, W. "Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive", *Journal of Political Economy*, 98, 5, 1990, pp. 893-921.
2. Currie, L. "The leading sector model of growth in developing countries", *Journal of Economic Studies* 2, 1, 1974.
3. Currie, L. "Allyn Young and the development of growth theory" *Journal of Economic Studies*, 8, 1, 1981, pp. 52-62. "Allyn Young y el desarrollo de la teoría del crecimiento", *Planeación y Desarrollo*, DNP, 1981.
4. Currie, L. "Wants, needs, well-being and economic growth", *Journal of Economic Studies*, 2, 1, 1975, pp. 47-59. "Los deseos, las necesidades, el bienestar y el crecimiento económico", *Políticas de crecimiento y desarrollo*, Bogotá, Banco de la República, 1982.
5. Currie, L. "El desarrollo: algunos conceptos básicos y sus interrelaciones", *Políticas de crecimiento y desarrollo*, Bogotá, Banco de la República, 1982a.
6. Currie, L. *La política urbana en un marco macroeconómico*, Banco Central Hipotecario y Ramírez Antares Editores, 1982b.
7. Currie, L. *The role of economic advisers in developing countries*, Westport, Conn., Greenwood Press, 1981. *Evaluación de la asesoría económica a los países en desarrollo*, Bogotá, Cerec, Fescol, 1984.
8. Currie, L. "Productividad, crecimiento económico y distribución: relaciones conceptuales", *Desarrollo y Sociedad* 23, 1989.
9. Currie, L. "La teoría del crecimiento", *Cuadernos de Economía* 13, 18-19, 1993, pp. 377-392.
10. Currie, L. "Implications of an endogenous theory of growth in Allyn Young's macroeconomic concept of increasing returns", *History of Political Economy*, 29, 3, 1997, pp. 413-444.
11. Currie, L. y Á. Montenegro. *Crecimiento con estabilidad: un modelo*, Bogotá, Fundación Simón Bolívar, 1984.
12. Knight, F. "The ethics of competition", *Quarterly Journal of Economics* 37, 1923, pp. 579-624. "La ética de la competencia", *Revista de Economía Institucional* 7, pp. 133-164, 2002.
13. Montenegro, Á. "Qué es un préstamo en UPAC", *Desarrollo y Sociedad*, Cuaderno 6, CEDE, 1983.
14. Montenegro, Á. "Constitutional design and economic performance", *Constitutional Political Economy*, 6, 2, 1995, pp. 161-169.
15. Montenegro, Á. "Labor mobility, job preferences, and income distribution", *Labour* 17, 1, 2003, pp. 93-102.
16. Montenegro, Á. "Hipotecas subprime en Colombia y Estados Unidos", *Economía Colombiana* 326, 2009.
17. Okun, A. *The political economy of prosperity*, Norton and Company, 1970.

18. Sandilands, R. *The life and political economy of Lauchlin Currie*, Durham, N. C., Duke University Press, 1990. *Vida y política económica de Lauchlin Currie*, Bogotá, Legis, 1990.