

Capítulo 1

Fluidez económica: Una dimensión crucial de la libertad económica

Carl J. Schramm

Una rápida mirada a los siete años precedentes de reflexivos ensayos en el *Índice de Libertad Económica* revela una firme evolución del punto central, que va desde cuestiones de un macronivel a cuestiones más recientes de un micronivel. Este incluye el estado de derecho constitucional, el libre comercio a nivel mundial, los derechos de propiedad y el terrorismo. Sin lugar a dudas, son elementos estructurales importantes que se deben considerar al momento de luchar por la libertad económica y el crecimiento. Los economistas han realizado importantes investigaciones sobre cómo le dan forma a la acción económica.

Sin embargo, en los últimos dos años, los ensayos sobre la actividad empresarial y la libertad laboral han demostrado que el reconocimiento de los desarrollos del micronivel, muy importantes para la libertad económica, es cada vez mayor. Sin la actividad empresarial, lo que Joseph Schumpeter denominó el “impulso fundamental” de un sistema de libre mercado,

una economía se estanca. Por otro lado, sin la necesaria movilidad laboral, los trabajadores de una sociedad no se sienten lo suficientemente seguros como para iniciar una actividad comercial. El economista William Baumol ayudó a que se analizara nuevamente a los empresarios desde el punto de vista económico. Asimismo, otros historiadores económicos han resaltado el papel de los empresarios en la libertad y el crecimiento económico que se renuevan constantemente.

La importancia de estos elementos microeconómicos indica una dimensión crucial de la libertad económica: fluidez. El grado de libertad económica (y, por ende, de crecimiento económico) de una sociedad refleja la cantidad de fluidez de los elementos institucionales, organizativos e individuales de la economía. Toda economía evoluciona gracias a las interacciones que ocurren dentro de estos elementos y entre ellos, pero la *tasa* de evolución está determinada por el nivel de fluidez y el correspondiente nivel de

interacción, lo que posibilita la combinación de ideas y las innovaciones. Esto tal vez puede verse como el “meso” nivel del análisis económico.

EJEMPLOS HISTÓRICOS

Por ejemplo, el crecimiento de las ciudades en la pasada Europa medieval aumentó el nivel de libertad económica y ayudó a impulsar el crecimiento económico cada vez mayor. En la Península Itálica, la parte más urbanizada de Europa, la mayoría de las ciudades disfrutaron de niveles similares de libertad y comercio. Sin embargo, fue Florencia, antes que las otras ciudades, la que logró un crecimiento exponencial, lo que dio lugar al capitalismo temprano y al Renacimiento Italiano. ¿Por qué esto ocurrió únicamente en Florencia? Si la mayoría de las ciudades italianas tenían niveles comparables de libertad económica, ¿por qué el resto de las ciudades no experimentó tal avance?

Enfrentamos una paradoja similar cuando observamos el brillante ascenso de Chicago en el siglo XIX. Otras ciudades, especialmente St. Louis y Cincinnati, disfrutaron de una ventaja con respecto a Chicago en términos de comercio y transporte. Además, Chicago no tenía una ventaja geográfica superior (incluso enfrentó una gran desventaja si consideramos la variación climática y estacional). En las décadas de 1830 y 1840, la mayoría de las ciudades estadounidenses eran libres económicamente, y las ciudades de la parte occidental del país pelearon entre ellas por ser las más atractivas para los negocios. Aún así, para el 1900 Chicago era la gran ciudad continental central, el verdadero paso hacia el Pacífico. ¿Por qué?

Las respuestas a los acertijos de Florencia y Chicago son complejas, sería un perjuicio histórico reducir un análisis a un sólo elemento o fórmula mecánica. No obstante, ambas ciudades parecen compartir algo relevante para nuestro propósito: fluidez económica, lo que aumentó la tasa de interacción dentro de las ciudades. Esto incrementó la cantidad de energía empresarial y aceleró la evolución económica de las ciudades.

INNOVACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Antes de pasar a los detalles históricos de estas dos ciudades, primero debemos definir lo que significa “fluidez”. Sin embargo, para hacerlo, debemos decir algunas palabras sobre la naturaleza del crecimiento económico. En el ámbito económico, ahora está correctamente establecido que la innovación y la actividad empresarial, conceptos diferentes pero relacionados, son puntos absolutamente centrales para el desarrollo, el crecimiento y el bienestar mejorado. Desde Henri Perenne y Joseph Schumpeter a Paul Romer y William Baumol, los economistas y los historiadores consideraron las alteraciones y las renovaciones, no simplemente la continuación gradual, como claves para mejorar el bienestar de las personas.

Schumpeter observó que el “impulso fundamental que establece y mantiene en movimiento el motor del capitalismo proviene de los nuevos bienes del consumidor, los nuevos métodos de producción o transporte, los nuevos mercados y las nuevas formas de organización industrial que crea una empresa capitalista”. Estas son todas formas de innovación. Por otra parte, el profesor Baumol señala que la innovación es la fuente del “envidiable récord de crecimiento” del capitalismo: “el atributo más importante de la economía de libre mercado” es “su habilidad para producir un flujo de innovaciones aplicadas y una tasa de crecimiento de los estándares de vida que va más allá de lo que cualquier otro tipo de economía ha podido lograr durante un período prolongado”.

La innovación, la creación de nuevos conocimientos y las aplicaciones útiles que origina, impulsa el crecimiento y las mejoras de los estándares de vida pero ¿qué es lo que determina o produce la innovación? Ésta es una pregunta discutida, y la respuesta parcial que aquí se ofrece es que la fluidez económica es un determinante principal del nivel de innovación de una sociedad. Entonces, la fluidez es la condición de una alineación débil pero estable de instituciones, organizaciones e individuos que facilita el intercambio y la formación de redes de conocimiento a través de las fronteras.

Esto fomenta tanto la innovación como su propagación por la actividad empresarial.

No se debe confundir esto con la noción a veces ilusoria de equilibrio en la economía. En cambio, guarda más similitud con la idea propuesta por la ciencia de la complejidad llamada “borde del caos”, el área de unión donde se encuentran el orden rígido y el caos fortuito, y generan altos niveles de adaptación, complejidad y creatividad. ¿Qué tan adaptable es la estructura económica de una sociedad y qué tan bien absorbe las adaptaciones beneficiosas?

La noción de fluidez económica, sin embargo, no es sólo la generación y la difusión de ideas y tecnología dentro de la estructura económica existente, sino que va más allá. La vasta investigación indica que son aquellas ideas marginadas que desafían el status quo las que elevan la trayectoria del desempeño de una economía. El psicólogo Howard Gardner, por ejemplo, resalta el papel del “asincronismo... una falta de precisión, un patrón inusual o una irregularidad” en la generación de ideas creativas e innovación.

Generalmente, se habla de tales innovaciones como “perjudiciales”, pero esto es seguro sólo en la medida en que las innovaciones se absorben y se propagan. Es probable que las innovaciones marginales y potencialmente perjudiciales existan en todas las sociedades en cada punto de la historia. Sin embargo, sólo se vuelven productivas cuando la alineación, el diálogo, entre las instituciones, las organizaciones y los individuos tiene la suficiente fluidez como para que las innovaciones se vuelvan parte de esa coevolución y lleven la trayectoria del desempeño económico a un nivel superior. Dicha absorción y propagación están determinadas por el nivel de fluidez económica.

NIVELES DE FLUIDEZ

A nivel institucional, la fluidez indica la capacidad de una sociedad para adaptarse a las circunstancias cambiantes, su habilidad para absorber las adaptaciones de manera productiva y su apertura a nuevas ideas. Aquí, se considera que las instituciones significan “sistemas duraderos de reglas sociales

establecidas e integradas que estructuran las interacciones sociales”. De acuerdo con el Premio Nobel Douglass North, éstas incluyen tanto las restricciones formales (reglas, leyes, constituciones) como las informales (normas de conducta, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos), así como “las características de su cumplimiento”. Si las leyes y las convenciones de una sociedad, y las regulaciones y los hábitos de la actividad económica no representan la cambiante realidad, la sociedad se paralizará.

Por el contrario, si las instituciones no mantienen una medida de estabilidad y permanencia, una sociedad no absorberá las adaptaciones ni podrá adaptarse. Como observó Heráclito “Son distintas las aguas que cubren a los que entran al mismo río”. Por ejemplo, las universidades estadounidenses continuamente se han adaptado a medida que las necesidades y las demandas de la sociedad cambiaron. Sin embargo, también mantuvieron un nivel de permanencia institucional. La adaptación y la absorción requieren apertura a esas ideas marginales que usualmente constituyen los cimientos del progreso económico.

En el ámbito organizativo, fluidez significa una mínima burocracia. A pesar de que es necesaria y quizás inevitable en cierto grado, la burocracia es, en esencia, “un medio de comunicación cuyo propósito es reducir el riesgo. Dentro de las organizaciones, el diálogo que previene el riesgo se articula en reglas que limitan las conductas de las personas y los procesos de control”.

En términos de crecimiento económico, la burocracia usualmente obstaculiza el progreso porque busca resultados predecibles y con bajos riesgos, nociones que se contraponen al crecimiento dinámico impulsado por la actividad empresarial. No obstante, las reglas y la estructura son inevitables e incluso convenientes, ya que ayudan a transmitir nuevas ideas e innovaciones. Dentro de una firma comercial, una estructura burocrática facilitadora puede aumentar la “inversión en la incorporación de tecnología”, elemento clave para el crecimiento. Los problemas y las barreras surgen cuando la burocracia, ya sea en

una firma, en el Gobierno o en una universidad, considera que su objetivo es la perpetuidad del status quo en lugar de la adaptación. La fluidez de las organizaciones de una sociedad, su habilidad para minimizar la burocracia y adaptar su estructura, con frecuencia es un determinante principal del crecimiento económico.

El tercer nivel de fluidez económica es el de los individuos: la habilidad de los actores individuales del ámbito económico para decidir libremente su línea de trabajo, cambiar de puestos y, fundamentalmente, empezar nuevos negocios. En el *Índice de Libertad Económica* del año pasado, Johnny Munkhammar resaltó las leyes laborales restrictivas que siguen entorpeciendo el crecimiento económico, incluso en Europa. De manera similar, el reciente Premio Nobel en economía, Edmund Phelps, ha realizado una extensa investigación sobre cómo la estructura económica “corporativista” de Europa Occidental limita la movilidad de los individuos: “el alto corporativismo está fuertemente relacionado con la reprimida actividad empresarial y la obstructiva protección laboral”. En este punto, las leyes de quiebra de una nación, la simplicidad de la formación de negocios, el tratamiento impositivo del capital y, de manera informal, la receptividad de nuevas ideas son importantes.

FLUIDEZ EN LA OPERACIÓN

Ninguno de estos tres niveles de fluidez es independiente, sino que interactúan entre ellos y determinan su nivel de fluidez. Por otra parte, es probable que no haya un estado de fluidez “óptimo” hacia el cual deberían inclinarse las instituciones, las organizaciones o los individuos de una economía. El nivel deseado de innovación y su propagación variarán debido a la incesante marcha del cambio económico.

La ubicuidad de la incertidumbre y el cambio en los sistemas humanos hace que la fluidez sea necesaria. Como North observó, “las condiciones de incertidumbre... han caracterizado las elecciones políticas y económicas que dieron forma (y aún lo hacen) al cambio histórico”. La rigidez en cualquier

nivel, institucional, organizativo o individual, obstaculiza la adaptación y, consecuentemente, la habilidad de mejorar los estándares de vida. Por supuesto, esto no significa que una sociedad deba abrirse a todas y cada una de las adaptaciones, el resultado sería caótico. El corolario de la fluidez es la habilidad para hacer que los cambios saludables “se adhieran” para así institucionalizarlos. Si volvemos a los ejemplos de Florencia y Chicago, vemos estos dos lados de la fluidez en acción.

En Florencia, el crecimiento económico dio lugar a decenas de “nuevos hombres” que se enriquecieron gracias al comercio y a la actividad bancaria, y desafiaron a la vieja aristocracia poseedora de tierras. Lo que distinguió a Florencia de otras ciudades italianas fue el nivel de integración e interacción entre ambos grupos, lo que previno la osificación aristocrática. (Mucho de esta integración implicó el cálculo político en ambos lados, pero eso no cambia el hecho de que sí ocurrió). Al mismo tiempo, las comunidades de artesanos y trabajadores manuales de Florencia permanecieron más abiertas que en otras ciudades y aceptaron, por ejemplo, a los tejedores de seda que venían de Lucca, una provincia cercana. Esta apertura también reflejó el ascenso de la economía de Florencia en la cadena de valor. Los artesanos podían mejorar sus habilidades continuamente, y había mucha interacción entre los artesanos y las clases superiores, lo que desplazó de manera progresiva a la Iglesia como patrón artístico. Esta entremezcla ayudó a impulsar el renacimiento de la creatividad artística que posteriormente se expandió por Europa.

Nos encontramos con una historia similar en Chicago, donde sucesivas olas de pobladores, inversores y empresarios constantemente estuvieron abiertas al cambio y a nuevos desarrollos. Aunque Chicago disfrutaba del acceso al agua, la ciudad rápidamente sacó provecho de la innovación del ferrocarril. Mientras tanto, St. Louis, su rival, se resistió a este avance, y sus instituciones comerciales no se adaptaron rápidamente a los cambios ocasionados por los ferrocarriles. Las crecientes instituciones de Chicago, en cambio, se resistieron a la osificación y evolucionaron

constantemente. Un indicador de esta fluidez es que Chicago simultáneamente experimentó la mayor tasa de creación de riqueza del país y el mayor movimiento de ciudadanos. El nivel de energía empresarial, agilizado por la fluidez casi líquida, elevó a la ciudad a una velocidad increíble.

Esta noción de fluidez compara el trabajo realizado por otros economistas e historiadores económicos de los últimos años. Phelps ha examinado la importancia del “dinamismo económico” al explicar la diferencia del desempeño económico entre los países. De acuerdo con Phelps:

El dinamismo refleja qué tan apropiado es el país para desarrollar ideas innovadoras que tengan perspectivas de rentabilidad, qué tan hábil es para identificar y fomentar las ideas con las mejores perspectivas, y qué tan preparado está para evaluar y probar los nuevos productos y métodos que se lanzan al mercado.

Phelps tiene absoluta razón al decir que el dinamismo económico es un “determinante crucial del desempeño económico de un país” Sin embargo, el nivel de dinamismo está determinado por otros factores, como reconoce Phelps:

El modelo económico de un país determina su dinamismo económico... Existen dos dimensiones del modelo económico de un país. Una parte consiste en sus instituciones económicas... La otra, consiste en varios elementos de la cultura económica del país.

El argumento de este ensayo es que a menos que haya una fluidez *a priori* en ese “modelo económico”, el carácter de las instituciones y la cultura serán menos importantes. Debe haber fluidez para el desarrollo de un proceso coevolutivo entre las instituciones, las organizaciones y los individuos. El “dinamismo económico” surge de ese proceso y de la fluidez que lo facilita.

En otras palabras, no es la existencia de un grupo de instituciones establecidas *per se*, sino qué tanta fluidez poseen. Muchos países europeos tienen una tasa inicial tan alta como la de los Estados Unidos; sin embargo, las ideas y las posibles innovaciones no pueden introducirse en el modelo económico prevalente. Las instituciones y organizaciones

correctas parecen existir, pero no tienen fluidez. La reciente investigación sugiere que una alta tasa de actividad empresarial puede ser necesaria pero no es suficiente para estimular el dinamismo y el alto desempeño.

Otros han observado la estructura de incentivos de una economía y cómo distribuye la actividad económica. Baumol ha analizado la actividad empresarial en términos de la “estructura de recompensa de la economía” en cualquier momento determinado:

[E]s el conjunto de reglas y no la existencia de empresarios o la naturaleza de sus objetivos que subyacen los importantes cambios de un período a otro, y ayuda a estipular el efecto final en la economía por medio de la *distribución* de recursos empresariales.

De manera similar, Robert Hall y Charles Jones proponen que el desempeño económico está determinado casi exclusivamente por la “infraestructura”, el contexto de actividad económica:

Nuestra hipótesis es que una parte importante de la explicación radica en el entorno económico en el que los individuos producen, intercambian, inventan y suman habilidades... Una infraestructura exitosa estimula la producción. Una infraestructura perjudicial desalienta la producción de modos que dañan el desempeño económico. El académico cuyo trabajo quizás esté más reflejado en este ensayo es North. Al volver a centrar la investigación económica en la importancia de las instituciones, él agregó una valiosa perspectiva sobre el modo en que vemos nuestras economías y sociedades: “Es la interacción entre las instituciones y las organizaciones lo que le da forma a la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores”. Por otra parte, para North “la fuente de cambio más fundamental a largo plazo es el aprendizaje por parte de los individuos y los empresarios de las organizaciones”.

CONTEXTO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Mucha de la investigación a la que se hizo referencia aquí parece indicar una idea común:

El contexto tiene mucha importancia en el crecimiento económico. Esto también es una premisa del *Índice de Libertad Económica*. El argumento de este ensayo es tan sólo que el contexto es importante para el crecimiento en la medida que tenga la suficiente fluidez como para promoverlo, la fluidez determina la tasa de aprendizaje.

Esta aparente tautología puede resolverse señalando que el contexto adecuado del éxito económico no es un punto de equilibrio perfecto en el que las condiciones son “simplemente correctas”. La noción de un equilibrio estable al que deben converger todos los países suele ser un espejismo, y no hay nada inevitable o automático una vez que un país alcanza un nivel mínimo de libertad económica. Una sociedad puede mantener la libertad económica, libertad para iniciar una empresa, elegir la ocupación y poseer una propiedad, no obstante, aún se inclina hacia la osificación debido a la falta de fluidez. Como escribe North: “De hecho, la mayoría de las sociedades a lo largo de la historia se quedaron ‘estancadas’ en una matriz que no evolucionó”.

Por ejemplo, en la década del 70 y a principios de los 80, la economía de los EE. UU era vacilante; la estructura económica que el autor denomina “capitalismo burocrático” paralizó el desempeño económico estadounidense. Aún así, esta estructura económica, el contexto, no era “equivocado”. Los Estados Unidos aún poseían la infraestructura y las instituciones ostensiblemente correctas para el crecimiento. Simplemente se tornó demasiado rígida. Le faltaba fluidez. No le faltaban adaptaciones: Muchos podrían haber adaptado la economía estadounidense a la planificación central y, ciertamente, varios cambios que ocurrieron en esta era con el tiempo se unieron para producir capitalismo empresarial. Pero el capitalismo burocrático no tenía capacidad de generar, absorber o propagar adaptaciones beneficiosas como la innovación. No tenía fluidez suficiente.

Como se señaló anteriormente, Edmund Phelps analizó los males económicos de Europa Occidental en términos análogos. Estos dos ejemplos demuestran que las amenazas

para la fluidez son omnipresentes. Incluso ni el contexto institucional “correcto” puede garantizar que no habrá estancamiento. Aún en la actualidad, en la avanzada economía de EE. UU, nos enfrentamos a desarrollos que fácilmente podrían tener un impacto perjudicial en la fluidez.

Así, sin embargo, fluidez no significa cambio sólo por el hecho de cambiar, lo que podría ser igualmente perjudicial para el desempeño económico: “No hay garantía de que las creencias y las instituciones que evolucionan con el paso de los años darán lugar al crecimiento económico” En su lugar, significa ese grado de holgura y estabilidad que posibilita la exitosa adaptación por medio de la rápida generación, absorción y propagación de la innovación.

Un punto clave para tener en cuenta es que la estructura económica de una sociedad o el “modelo económico” probablemente no puedan crearse *de la nada* mediante la acción del Gobierno. La política gubernamental ciertamente es importante, pero sólo es un factor de la determinación del desempeño económico y, de hecho, en ocasiones puede obstaculizar el crecimiento. El nivel de fluidez económica en cualquier momento determinado reflejará un proceso coevolutivo de individuos, organizaciones e instituciones a lo largo del tiempo. La evolución y los cambios no cesan, pero ninguno de estos dos elementos garantiza el progreso y el bienestar mejorado de las personas:

Como científicos sociales solemos asociar el cambio con movimiento y progreso... Pero muchos cambios en historia son simplemente eso, cambios. En toda sociedad, el balance entre organizaciones políticas, económicas, religiosas, militares y educativas está en continua transformación.

El nivel de fluidez económica determina hasta qué punto una sociedad puede absorber adaptaciones beneficiosas e incorporarlas al proceso de autoconsolidación del creciente desempeño económico.

La libertad económica sigue siendo un objetivo de gran importancia, pero debemos reconocer que contiene varias dimensiones, la

fluidez económica es una de ellas. Para lograr y mantener la libertad económica en cualquier sociedad, ya sea avanzada o una en desarrollo, debemos asegurarnos de que las instituciones, las organizaciones y los individuos tengan la suficiente fluidez como para facilitar el crecimiento.

Este ensayo sostiene que aunque se trate de una infraestructura económica “exitosa” o “perjudicial”, y aunque la “estructura de recompensa” conduzca a la innovación y la actividad empresarial, está basada en el grado de fluidez económica. Sin las constantes mezclas a través de las fronteras, sin la creación y la prueba de ideas, y sin aprendizaje y adaptación, el carácter específico de la estructura institucional tiene poca importancia. La fluidez determina si la estructura tendrá éxito o no en la facilitación del crecimiento.