

## *Dinamismo, Inclusión y Política Económica\**

*Edmund S. Phelps\**

En los últimos años, mi tesis ha sido que una sociedad justa requiere una buena economía y que una buena economía requiere un alto dinamismo y una amplia inclusión. Para que la discusión de estas ideas resulte inteligible, debo comenzar por explicar qué entiendo por dinamismo.

### *Dinamismo Económico*

Hace ya casi doce años que estoy trabajando sobre el *dinamismo económico*, cuando comencé con mi investigación sobre la economía de Italia a fines de los años 90. Con ese término, he intentado conceptualizar la *innovación en direcciones comerciales viables\**. Es importante hacer notar que los episodios de crecimiento rápido en un país o en toda la economía global pueden devenir exclusivamente de oportunidades del mercado de naturaleza agotable, tales como las oportunidades de Europa para “recuperarse” en las décadas de la posguerra; por lo tanto, dinamismo y crecimiento *no son lo mismo*, y el índice de crecimiento *no es una medida del dinamismo*. ¿Cuáles son, entonces, los indicadores del dinamismo?

El dinamismo – o su ausencia – tiende a manifestarse en una variedad de formas. Un mayor dinamismo en una economía tiende a generar un crecimiento de productividad mayor durante todo o gran parte del tiempo y, por lo tanto, *un nivel* más alto de productividad en forma consistente. El dinamismo crea un sector distintivo de actividad económica: crea empleo en el área financiera; produce desarrollo y comercialización de nuevos productos comerciales para lanzar en el mercado; y genera un nivel de gerentes que deciden qué producir y cómo hacerlo. Puede argumentarse que estas posibilidades adicionales de empleo generan niveles mayores de fuerza laboral total y de empleo total. También existe evidencia de que un mayor dinamismo genera

---

\* Versión en Español de la versión escrita de la Conferencia del Dr. Phelps realizada por el Mg. Efraín Davis y la Lic. Nancy L. Fernández. Revisión de la Lic. Graciela Denucci. Dirección de Pedagogía Universitaria, Universidad Nacional de La Matanza (UNLaM).

\* Profesor de la Cátedra McVickar de Economía Política, Universidad de Columbia, Director del Centro de Capitalismo y Sociedad de Columbia y Premio Nóbel de Economía 2006.

\* Mi utilización de “dinamismo” comenzó en mis informes para la Fundación Científica de Italia a fines de los años 90, más tarde publicada en Phelps, *Dynamism and Inclusion in the Italian Economy*, Springer Verlag, 2002. El mismo concepto y término son el tema principal del notable libro de Virginia Postrel, *The Future and Its Enemies*, Nueva York, 2003.

informes por parte de los trabajadores que expresan una mayor “satisfacción en su empleo” y mayor compromiso laboral. Finalmente, un dinamismo mayor tiende también a producir un índice relativamente alto de reordenamiento entre las empresas en los puestos más altos (por el tamaño o valor del mercado), a medida que una empresa tras otra es desplazada por empresas que no existían en décadas anteriores.

En los últimos años, he puesto a prueba la hipótesis que el dinamismo es tan importante, y que las disparidades en el dinamismo en los distintos países son tan pronunciadas, que donde un país se posiciona entre los primeros puestos en relación con el nivel de productividad, empleo, satisfacción laboral y rotación entre las grandes firmas está en gran parte determinado por el dinamismo relativo de su economía – sus instituciones y actitudes económicas. Esta hipótesis ha estado presente de manera implícita o explícita en los trabajos de Friedrich Hayek, Alfred Chandler, Richard Nelson, y Amar Bhidé, por nombrar un conjunto pequeño pero importante de expertos que contribuyen a esta idea.

Gran parte del público en general – en los EE.UU. y en otros países – cree que la productividad alta y la satisfacción laboral (existen algunas discusiones sobre la creación de empleo) son el resultado de los grandes avances tecnológicos de los científicos e investigadores. Este punto de vista subyace en el modelo de innovación que aparece en el libro de Joseph Schumpeter, *Teoría del Desarrollo Económico*, publicado en 1911. El empresario descrito en dicha teoría no concibe nada nuevo; esta figura levemente tragicómica sólo evalúa las oportunidades aún no explotadas para nuevos desarrollos comerciales posibilitados por descubrimientos previos de científicos e investigadores – y los banqueros evalúan, de manera astuta, qué proyectos empresariales resultan atractivos para su financiamiento. En este mundo no existe un dinamismo genuino. De acuerdo con esta teoría, el crecimiento de la productividad y muchos puestos laborales desaparecerían en forma gradual si los “hombres de blanco” se vieran obligados a detener los avances de la ciencia. A principios del siglo XX, los historiadores de la economía, desde los estudios históricos de August Spiethoff, enseñaban que la innovación se da en grandes oleadas y que cada ola puede asociarse a la inspirada intervención de algún *deus ex machina* externo al sistema económico – un Cristóbal Colón o un James Watt o un Edison (más tarde en el siglo, se citan a Bell Labs y Tim Berners-Lee).

Sin embargo, el registro histórico desde mediados del siglo XIX es consistente con la existencia del dinamismo, y con notables diferencias en el nivel de dinamismo entre país y país. Si la Escuela Alemana de Spiethoff y Schumpeter estuvieran en lo correcto, veríamos grandes olas en el crecimiento de la productividad; niveles muy similares de empleo y productividad y ninguna diferencia llamativa en la satisfacción laboral y los movimientos entre las grandes empresas. Pero estos patrones no se observan. En Canadá y los EE.UU., existe un registro casi sin interrupciones de un empleo relativamente alto, alta productividad y rápidos cambios en el posicionamiento de las empresas. Es particularmente notable que la productividad en estos países, debido al crecimiento sostenido, no disminuyó ni siquiera durante la Gran Depresión de los años 30; aunque fue penosamente lenta entre 1975 y 1990. En Francia, Italia y Suecia, vemos (en relación con otros países en el G10) una fuerte alza en la productividad relativa, el empleo y cambio de posicionamiento entre las empresas más grandes desde fines del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial, seguida por signos de una pérdida de dinamismo en los años entre guerras – 1920 y 1930 – que es aún evidente hasta el presente. La facturación entre las grandes empresas ha sido sorprendentemente baja en Francia e Italia; y en Suecia, no han aparecido nuevos miembros entre las veinte empresas más grandes desde 1921. Japón y Corea del Sur tienen sus propias historias para contar.

Algunos sectores del público en general creen en el dinamismo; pero sostienen que el dinamismo – en realidad, un dinamismo mucho más poderoso del que ya hayamos visto en los Estados Unidos – puede producirse mejor por un sistema “de arriba hacia abajo” de “política industrial” bajo la dirección del estado. En los años 20, en Italia, de manera notable, se llegó a creer que la mayoría de los empresarios privados no servían para lograr avances económicos; por lo tanto, si debían darse grandes innovaciones, exigirían un rol protagónico del estado. El Consilio Nazionale delle Ricerche fue instituido en los años entre guerras con la esperanza de que proveería a las grandes empresas, dirigidas profesionalmente, los nuevos desarrollos técnicos que harían posible nuevos desarrollos comerciales. La mayoría de los economistas estadounidenses, tales como Richard Nelson y Amar Bhide en Columbia, están de acuerdo en su decidido rechazo a este “tecno-fetichismo” – la noción de que el crecimiento económico continuo descansa en la organización por parte del estado de un

aparato para generar innovaciones. Por cierto que la evidencia histórica del siglo pasado se opone a la tesis que la iniciativa del estado es mejor que la del mercado. Aunque Lenín logró expandir la electricidad en Rusia en una o dos décadas, con un alza resultante en la productividad relativa, la economía comunista rusa no pudo generar mucha innovación comercial; y desde los años 60 a los 80, la productividad relativa perdió terreno frente a las economías rivales. Las economías corporativistas de la Italia de Mussolini y la Alemania de Hitler, no pudieron competir con Henry Ford, Dupont, Louis B. Mayer y el resto.

Mi impresión es que gran parte de la esperanza de que un gobierno tiene en sus manos el poder para identificar innovaciones comercialmente bienvenidas y viables, no es tanto un voto de confianza en el estado sino, más bien, la falta de comprensión respecto del modo – es decir, una propensión a innovar en direcciones viables – en que el dinamismo podría ocurrir sin el rol activo del estado. (Sin embargo, esta falta de confianza resulta extraña luego de un siglo y medio de evidencias en contra.)

Por lo tanto, ¿cómo podemos entender la generación del dinamismo en un mundo sin descubrimientos científicos constantes y sin un liderazgo iluminado del estado? ¿Cuál es la teoría? La teoría que existe, iniciada por Hayek en los años 30, argumenta que el dinamismo es generado por un sistema complejo para la introducción y adopción de nuevos productos y métodos: los creadores de nuevas ideas comerciales que recurren a sus experiencias diversas y su intuición; un conjunto diverso de empresarios, cada uno bien compenetrado con sus proyectos; una diversidad de puntos de vista entre financistas astutos quienes eligen a qué empresarios apoyar y sostener durante las etapas de desarrollo, y gerentes / consumidores con la energía para adoptar nuevos métodos y productos. El material esencial de una economía de alto dinamismo no son ladrillos o electrones sino ideas comerciales.

Resulta casi innecesario decir en este punto que el capitalismo, no obstante sus imperfecciones e irregularidades notables – ha sido el sistema económico por excelencia para la generación del dinamismo. El capitalismo se trata esencialmente de innovación de las ideas comerciales – su nacimiento, desarrollo y, finalmente, su adopción en el mercado. Cuando un sistema económico de libertades esenciales protegido por la ley está abierto para los negocios, algunos participantes darán un paso al frente con

propuestas empresariales; otros, en medio de inseguridades, tomarán los roles de prestamistas o inversores para financiar algunos de estos proyectos; y los gerentes de empresas, con gran valor, evaluarán y a veces realizarán adopciones de avanzada de los nuevos productos y métodos a pesar de las inseguridades. La predisposición de los empresarios para innovar e invertir – y por lo tanto crear nuevos trabajos – surge de sus “espíritus animales” en tanto deciden si se lanzarán al vacío o no.

### ***La Buena Economía***

De más está decir que el dinamismo conlleva mucha incertidumbre y complejidad; y tal preocupación ha provocado cierta resistencia a las economías del dinamismo. El gran teórico de la Universidad de Chicago, Frank Knight, al ponderar la llegada del capitalismo, argumenta sin precedentes en *Riesgo, Incertidumbre y Ganancia*, publicado en 1921, que virtualmente todas las decisiones comerciales en un entorno capitalista, excepto las pocas decisiones cotidianas, son, en gran medida, un paso a lo desconocido. Los resultados posibles podrían tener probabilidades pero dichas probabilidades son desconocidas, por ende, “imposibles de medir” en su terminología. A este tipo de incertidumbre radical se lo conoce como “la incertidumbre de Knight” para diferenciarla de los “riesgos” generados por los procesos fortuitos con parámetros y probabilidades conocidos.

Varios observadores, entre quienes me incluyo, describieron la manera en la que se manifiestan la incertidumbre y la complejidad, así como los tipos de desafíos que aparecen al establecer una política monetaria, estudiar el sistema financiero global, invertir, o administrar instituciones y corporaciones financieras. Existen peligros al actuar sin aceptar que poseemos una comprensión limitada. (Es un hecho desafortunado que el estilo tanto de la investigación académica como el de la toma de decisiones empresariales es dar por hecho que la economía y los mercados financieros se pueden comprender satisfactoriamente. Los desaciertos en política monetaria, los errores regulatorios, las impresionantes pérdidas financieras y las crisis financieras sistémicas a nivel mundial son todos indicadores de una comprensión errónea. A propósito, quisiera mencionar el libro de Roman Frydman, publicado recientemente, que describe la manera o, en todo caso una manera, hacia una mejor comprensión de algunos mercados, en especial, algunos mercados de capitales.)

(El último libro de Leo Tilman resalta la idea de que el pensamiento en la industria financiera está arraigado en modelos de situaciones cotidianas. Esto me recuerda la alusión que hice en mi conferencia tras recibir el Premio Nóbel, a la “economía tradicional” – la cual constituye una economía rutinaria. Argumenté que este tipo de economía podría describirse de manera apropiada por medio de la teoría neoclásica del equilibrio económico. No obstante, la teoría neoclásica (y sus recientes ramificaciones a los estados fortuitamente estables) es prácticamente inaplicable a la economía moderna, la cual se caracteriza por cambios endógenos imprevistos sobre los cuales no se posee información previa o modelo que guíe a aquellos que deben tomar decisiones. La economía moderna permite a los individuos participar en actividades originales – y lo que es más importante, en la financiación, desarrollo y comercialización de nuevos productos y métodos. Esta es la esencia misma de una economía en la cual los actores poseen la libertad de ejercer su creatividad, asumiendo el riesgo de hacer algo innovador.)

La otra objeción al dinamismo es que provoca desigualdades en las riquezas que no poseen una defensa obvia o inmediata. Parecen moralmente arbitrarias.

¿Qué tipo de respuesta se puede dar a esa objeción? La elección entre dinamismo y desigualdades ¿es sólo una cuestión de gustos o depende de consideraciones más relevantes?

Durante los últimos dos años he argumentado sobre la existencia de una concepción defendible de la buena economía – una concepción que deriva del canon occidental y que se remonta en el tiempo hasta la Grecia Antigua. Y la buena economía así concebida demanda dinamismo económico y, como a mí me gusta llamarla, “inclusión económica”.

Existe una tradición humanista que comienza con Aristóteles, quien sostenía que la buena vida era una vida dedicada a la adquisición de conocimiento – no, por cierto, todas las personas podían afrontar este tipo de vida. La teoría de Aristóteles fue continuada por una escuela de humanistas que podrían denominarse pragmáticos. Virgilio, un poeta de la Roma Antigua, exaltó el capital humano adquirido por el

granjero romano. Luego, le siguieron Voltaire, y en el siglo XX John Dewey y John Rawls y Amartya Sen...

Después apareció la escuela de los vitalistas, comenzando tal vez con Benvenuto Cellini en el período del Renacimiento y Cervantes en la era Barroca.

Esto naturalmente nos lleva al argumento de que el dinamismo, si bien es causa de cierta fluctuación y de algunas desigualdades irremediables, es necesario para nuestra salud – para la buena vida. Una economía de dinamismo satisface algunas de nuestras necesidades absolutamente básicas: ejercitar nuestra imaginación, disfrutar el estímulo mental del cambio, disponer de una serie interminable de nuevos problemas a resolver, incrementar nuestras capacidades, sentir el placer del descubrimiento, y percibir nuestro crecimiento personal.

¿Qué pasa entonces con la inclusión? Pienso que no es necesario frente a esta audiencia erudita de humanistas y filósofos políticos extenderse demasiado en la importancia de la inclusión. Sin embargo, me gustaría revisar algunos de sus elementos.

Cuando comencé a promover medidas gubernamentales para aumentar la inclusión, al comienzo de la década del 90, mi primer argumento fue el de Smith que sostiene que asegurar la auto-ayuda de una persona junto con nuestra propia contribución cuando se intenta aumentar sus ingresos es más efectivo que sencillamente arrojarle dinero de manera incondicional, lo cual probablemente disminuiría su motivación para ganar ingresos adicionales.

En mi libro *Empleo Remunerador* (1997), enfatice la idea que las personas en nuestra sociedad que están en perfecto estado de salud física y mental, pero que son incapaces de acceder al empleo, o están entrando o saliendo del mercado laboral por una variedad de motivos – sufren una pérdida de dignidad, el respeto a sí mismo y la percepción de que son parte de algo que está sucediendo en la sociedad. La justicia económica, como habría dicho John Rawls, nos obliga a ayudar a estas personas a obtener empleo para que puedan aumentar el respeto a sí mismos.

No obstante, al mismo tiempo, comencé a entender que la inclusión en la economía tiene también una gran importancia para la gente porque, para la mayoría de nosotros, el empleo es prácticamente la única fuente de estimulación mental, de problemas a resolver, del desarrollo de los talentos y del auto-descubrimiento que con seguridad encontraremos. Dado que las economías exitosas más desarrolladas están plenas de dinamismo, es particularmente importante en ellas que la gente pueda participar en la economía.

Por lo tanto, la necesidad moral del dinamismo y la necesidad moral de la inclusión en una economía dinámica surgen de las mismas consideraciones. La incapacidad de lograr la satisfacción laboral, el compromiso de los trabajadores y el sentido de desarrollo que resulta de ello se convierte en una especie de muerte.

Sigo afirmando que el dinamismo aumenta la inclusión – aún en la ausencia de políticas de gobierno que ayuden a la inclusión.

Asimismo, y muy recientemente, entendí que es probable que la inclusión sea un propulsor considerable del aumento del dinamismo.

Versión en Español de la versión escrita de la Conferencia del Dr. Phelps realizada por el Mg. Efraín Davis y la Lic. Nancy L.Fernández.

Revisión de la Lic. Graciela Denucci