

Punto de Vista

INNOVACIÓN SCHUMPETERIANA: ¿EMPRESARIO O I+D?

Manuel Santos Redondo(*)

En este año 2000 celebramos el cincuentenario de uno de los economistas más importantes de este siglo: Joseph Alois Schumpeter (1883–1950). Con ser muy relevante la influencia de Schumpeter, su rival para este galardón, John Maynard Keynes, sin duda le ha superado en influencia teórica y práctica en esos cincuenta años. Pero Schumpeter es además un economista *vivo*: sus escritos no están hoy reducidos al campo de estudio de quienes nos dedicamos a la historia del pensamiento económico, sino que teóricos y practicantes de la economía de la empresa, y especialmente de la innovación, lo consideran hoy un pionero indiscutible y una fuente de conocimiento actualmente valiosa. Las dos razones conducen a que este cincuentenario no sea sólo una efemérides, sino la manifestación del estado actual de la economía de la empresa(1).

La vida de un profesor de universidad

Joseph Alois Schumpeter nació en Trest, una pequeña ciudad a mitad de camino entre Viena y Praga, en lo que entonces era el imperio austro-húngaro. Estudió en Graz, al sur de Viena, y luego en el *Theresianum* de Viena, el colegio de la aristocracia, el Eton austro-húngaro. De aquí pasó a la Universidad de Viena, que al comenzar el siglo era famosa por su defensa de la economía teórica frente al historicismo imperante en Alemania. Schumpeter asistió en 1906 al seminario de economía de Böhm-Bawerk, donde participaban economis-

tas de la llamada “escuela austríaca”, como Ludwig von Mises, junto a marxistas destacados, como Otto Bauer o Rudolf Hilferding. El seminario se centró aquel año en las obras de Karl Marx. Señalemos que a pesar de su origen y de su formación, Schumpeter no puede encuadrarse en esta escuela.

Con 23 años, licenciado en derecho, vocacionalmente orientado a la teoría económica, viajó por Alemania, Francia e Inglaterra, trabajó como abogado en Egipto, y publicó su primer libro de teoría económica(2), que le proporcionó un lugar en la profesión. De vuelta a Viena, con el apoyo de Wieser y Böhm-Bawerk consiguió un puesto de profesor en la remota Universidad de Czernowitz, en la frontera rusa. Allí completó su libro más influyente, *La teoría del desarrollo económico* [1911], centrado en la actividad innovadora de los empresarios. Finalmente consiguió una plaza de profesor en la Universidad de Graz. Era el catedrático más joven de la segunda universidad del imperio.

La Primera Guerra Mundial iba a trastocar sin remedio el sistema donde Schumpeter se había educado. Tras el final de la guerra y la desmembración del Imperio Austro-Húngaro, Schumpeter entró en la política, de la mano de los socialistas que había conocido en el seminario de Böhm-Bawerk. Primero en la Comisión socialista que diseñó la nacionalización de la industria de la nueva y revolucionaria república alemana. Luego, como fugaz Ministro de Hacienda de la

República Austríaca, fracasó más por su incapacidad política que por sus ideas económicas. De la política pasó a los negocios, como director de un banco. Su fracaso fue notable, no sólo quedó fuertemente endeudado sino que terminó en el banquillo por negocios más cercanos a la estafa que a ese nombre. En 1924 volvió a la carrera académica que ya no abandonaría. Primero en la Universidad de Bonn, y luego en Harvard, desde 1932, año en que emigró a los Estados Unidos buscando un puesto profesionalmente más relevante. En Harvard encontró la tranquilidad personal, al casarse con Elisabeth Boody; y allí desarrolló su actividad académica hasta su muerte en 1950. Su viuda editó la monumental *Historia del Análisis Económico* [1954] que había dejado inconclusa. Antes había publicado cientos de trabajos. Del que él mismo esperaba más era *Business Cycles* [1939], en que atribuye los ciclos económicos a las oleadas de innovaciones provocadas por los empresarios. Este libro quedó eclipsado por la *Teoría General* de Keynes y por los debates en torno a ella, que no eran sólo debates teóricos sino discusiones sobre *qué hacer*. Mayor repercusión tuvo un libro que escribió de corrido sin gran esfuerzo, *Capitalismo, socialismo y democracia* [1942], que estudia los mismos temas de la innovación que trataba su obra de 1912, pero cambiando el énfasis del genio creador de los empresarios individuales a la racionalidad cuasi-socialista de los departamentos de I+D de las grandes empresas. Este libro era para él algo menor, pero su éxito fue inmediato, y todavía hoy se lee y se discute.

El empresario innovador o la “destrucción creadora”

Las dos obras más influyentes de Schumpeter, y más relevantes en el campo de la empresa y la innovación, son *La teoría del desarrollo económico* [1912] y *Capitalismo, socialismo y democracia* [1942]. Dejemos aparte su monumental *Historia del Análisis Económico* [1954], una obra que sólo el enciclopédico y a la vez teórico Schumpeter podía escribir. Estos tres textos comparten la paradoja de provenir de un economista que glorifica la *teoría* económica, libre de influencias sociológicas o incluso prácticas, y, sin embargo, ser magníficos ejemplos del uso conjunto e imbricado de ideas económicas y políticas.

Con Schumpeter, la teoría del empresario

innovador deja de ser una rareza y pasa a formar parte de la teoría económica, en una época en que el análisis marginalista está ya consolidado. Propuso una teoría romántica y épica, muy alejada del formalismo neoclásico, pero que dejaba intacto el edificio teórico marginalista para el análisis de equilibrio estático. Siguiendo a Walras, relaciona la actividad del empresario y su ganancia con el *desequilibrio* en la economía. Pero no es que el empresario responda al desequilibrio, sino que *lo crea*. Estos desequilibrios originados *desde dentro* de la economía son los que motivan el desarrollo económico. Esta explicación va ligada a una visión romántica, en la que los individuos excepcionales que desempeñan la función empresarial responden a motivaciones que no son el cálculo hedonista: les gusta trabajar y “formar un imperio” más allá de los beneficios económicos que su acción pueda reportarles.

La ganancia del empresario sólo puede existir en el estado de *desequilibrio* de la economía. Walras había explicado esto mismo en los prolegómenos de su modelo, precisamente para explicar que en un modelo estático no cabe beneficio empresarial puro (de ahí su “supongamos que el empresario no obtiene beneficio ni pérdida”, con que zanja la cuestión). Para Walras, el equilibrio es el estado normal de la economía, el estado a que ésta tiende naturalmente; y las variaciones con respecto a este equilibrio serán puramente *aleatorias*, y resultarán inmediatamente corregidas por el mecanismo de sustitución, que actúa a través del empresario. En cambio, para Schumpeter, el empresario es quien *provoca los cambios*, el que hace que la economía no “duerma” en equilibrio; y el que hace que *cada nuevo equilibrio sea una posición mejor, para la sociedad, que el anterior*. No es el planteamiento equilibrio-desequilibrio, sino estancamiento-crecimiento. Y no es un empresario pasivo o adaptativo, sino un empresario activo y “creador”. La economía neoclásica –la “corriente circular” schumpeteriana– describe la vida económica desde el punto de vista de la tendencia del sistema económico hacia una posición de equilibrio, tendencia que nos ofrece medios para determinar los precios y cantidades de bienes, y que puede ser descrita como *la adaptación a los datos existentes en el momento*. La posición de un estado ideal de equilibrio en el sistema económico, nunca alcanzado, a pesar de la lucha constante por obtenerla, se altera a causa

de la modificación de los datos. Y la teoría carece de armas frente a una alteración de los datos: la considera exógena. Los instrumentos de la teoría fallan cuando la propia vida económica altera por sí misma sus propios datos. La teoría no puede predecir las consecuencias de alteraciones discontinuas en la manera tradicional de realizar las cosas; tampoco puede explicar el porqué de tales revoluciones productivas, ni de los fenómenos que las acompañan. Sólo puede investigar la nueva posición de equilibrio posteriormente a la realización de las alteraciones. Y el problema relevante es precisamente la ocurrencia de los cambios “revolucionarios”, que son, para Schumpeter, el desarrollo económico en sentido estricto. La razón por la cual abandona la teoría tradicional reside en la consideración de que las alteraciones económicas han ocurrido así, especialmente en el sistema económico capitalista; y son la causa principal del crecimiento económico.

No nos encontramos ante una teoría “adaptativa” de la economía, a través del empresario, a las cambiantes circunstancias del mundo exterior, sino una teoría de la *acción para cambiar esas circunstancias*. Las alteraciones discontinuas, desde dentro, que perturban el equilibrio, aparecen, dice Schumpeter, en la esfera de la vida industrial y comercial y no en el terreno de las necesidades de los consumidores:

“No es cierto, generalmente, que las innovaciones en el proceso económico consistan en que las nuevas necesidades surjan primero espontáneamente en los consumidores, y el aparato productivo se adapte más tarde a su presión. Por lo general, es el productor quien inicia el cambio económico, educando incluso a los consumidores si fuera necesario; los enseña a necesitar nuevas cosas” (3).

En consecuencia, cuando lo que estudiamos es el *cambio*, carece de sentido considerar *dadas* las necesidades de los consumidores. El desarrollo se define por la “puesta en práctica de nuevas combinaciones”. Este concepto cubre los cinco casos siguientes:

- la introducción en el mercado de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien;
- la introducción de un nuevo método de producción;

- la apertura de un nuevo mercado;
- la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados; y
- la creación de una nueva organización.

Empresario y capitalista

Schumpeter considera que su definición de empresario como el que lleva a cabo las innovaciones distingue, al menos teóricamente, al “empresario” del “capitalista”; resuelve también la cuestión sobre si el accionista como tal es empresario, y elimina el concepto de empresario como persona que soporta riesgos. En esta cuestión es tajante: considera que el riesgo recae siempre indudablemente sobre el propietario de los medios de producción, y nunca sobre el empresario *como tal*. La diferenciación *teórica* de ambas funciones es clara. Pero las funciones de empresario y capitalista suelen aparecer mezcladas en la realidad. El industrial de hace cien años, nos dice, era indudablemente ambas cosas. Hoy existen empresarios innovadores que exhiben la función del empresario con una pureza especial. Pero, en cualquier caso, solamente se es empresario cuando “se llevan efectivamente a la práctica nuevas combinaciones”, y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio, cuando se empieza a explotar igual que los demás explotan el suyo, pues ser empresario no es una profesión ni, por lo general, una condición perdurable.

En la economía moderna, el capitalista es esencialmente el banquero. No se hubiera erigido la estructura de la industria moderna sin el crédito, que hace independiente al individuo hasta cierto punto de las posesiones heredadas; el talento en la vida económica “cabalga hacia el éxito sobre el corcel de sus deudas” (4).

El proceso de “destrucción creadora”

Para explicar la posibilidad de excedente sobre los costes, Schumpeter recurre al ejemplo del telar mecánico. Alguien observa la posibilidad de emplear energía en un sistema económico en el cual la industria textil no utilizaba sino trabajo manual. Obtiene prestado del banco el poder adquisitivo necesario y pone en

marcha su negocio. Si un obrero de ese telar se halla ahora en disposición de producir por día seis veces más que un obrero manual, habrá un excedente de ingresos sobre gastos en el negocio, si se cumplen tres condiciones. En primer lugar, no debe bajar el precio del producto cuando aparezca en el mercado la nueva oferta, o no debe bajar hasta tal punto que la mayor producción obtenida por obrero, no reporte mayores ingresos que los que aportaba anteriormente la producción menor debida al trabajo manual. En segundo lugar, los gastos diarios del telar mecánico deben permanecer por debajo de los costos de los cinco obreros eliminados, o por lo menos por debajo de la suma que queda después de tener en cuenta el posible descenso del precio del producto más el importe del salario del obrero que aún necesitamos. La tercera condición es un complemento a las otras dos. Hasta ahora hemos tomado el caso en el cual los salarios y rentas son simplemente aquéllos que regían antes de que el empresario preparara sus planes. Si su demanda es relativamente pequeña, podemos contentarnos con lo anterior. Pero en caso contrario suben los precios de la tierra y del trabajo debido a la nueva demanda. Por tanto, el hombre de negocios que debe estimar y prever el alza de precios en el mercado de bienes de producción que sigue a su aparición en él, no podrá limitarse a incluir en sus cálculos los salarios y rentas anteriores, sino que deberá añadir una cantidad apropiada, deduciéndose, por tanto, una tercera partida. Solamente si los ingresos exceden de los gastos, teniendo en cuenta estas tres clases de cambios, es cuando podremos afirmar que existe un excedente sobre los costos.

Pero la introducción con éxito de una nueva combinación es sólo el primer acto del drama. A continuación, imitando al negocio floreciente, surgen continuamente nuevos negocios bajo el aliciente de la ganancia tentadora. Se lleva a cabo una reorganización completa de la industria, la "destrucción creadora", con sus aumentos de producción, su competencia, la desaparición de los negocios anticuados, despido de obreros, etc. La posición final debe ser un nuevo equilibrio, en el cual manda de nuevo la ley del costo con datos distintos. El incentivo para producir más y más productos no cesará hasta que lleguemos a dicha condición, ni antes de que caigan los precios como resultado de la nueva oferta. Desaparece consecuentemente el excedente

del empresario en cuestión y el de sus continuadores inmediatos. Entonces volvemos al equilibrio: tiene lugar entonces el proceso de reorganización que debe resultar en la destrucción del excedente sobre los costos, tan pronto como el nuevo negocio ha pasado a ser el "mejor método" de producir, en sentido teórico, que es el "más ventajoso entre los probados empíricamente y que se haya hecho familiar". A pesar de esa tendencia a su desaparición, se produce el excedente, y constituye bajo condiciones dadas una cantidad definida de rendimientos netos, si bien sólo temporales. Esos rendimientos corresponden a los empresarios innovadores:

"Indudablemente a los individuos que introducen el uso de los telares en la corriente circular. ¿Con qué han contribuido a esto los individuos en cuestión? Solamente con la voluntad y la acción ... Han empleado medios de producción existentes en forma distinta, más apropiada y más ventajosa. Han "llevado a cabo nuevas combinaciones". Y su ganancia, o sea el excedente, al cual no corresponde ninguna obligación, es la ganancia del empresario"(5).

El mismo razonamiento sirve para la aplicación de maquinaria en general, la elección de una fuente de oferta nueva y más barata de medios de producción, o cualquier otro cambio en el proceso productivo. La creación de un nuevo bien es un caso un tanto diferente, pero al que se puede aplicar un razonamiento parecido.

Empresario y liderazgo

Schumpeter se plantea por qué la realización de nuevas combinaciones es un proceso especial, y el objeto de una clase especial de función. Su respuesta deja claro que las *capacidades* de los individuos difieren de forma importante:

"A muchos les es difícil avanzar allí donde se detienen los límites de la rutina, y los que pueden hacerlo lo hacen solamente en forma muy variable. ... La realización de nuevas combinaciones es una función especial, y el privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquéllos que disponen de la posibilidad "objetiva" de hacerlo"(6).

Dentro de la rutina ordinaria no existe, para Schumpeter, ni siquiera necesidad de direc-

ción. Sigue siendo necesario distribuir las tareas entre los individuos, mantener la disciplina, etc., pero esto es sencillo y cualquier persona normal puede hacerlo. La función de dirigir a los demás es, en esas condiciones, mero "trabajo", como cualquier otra, a pesar de ser necesaria, y puede compararse al servicio de atender una máquina. Y esta idea general es la que aplica Schumpeter a la vida económica: también para la actividad económica, todo paso fuera de los límites de la rutina tiene dificultades y contiene un elemento que constituye el fenómeno del liderazgo. Fuera de los canales acostumbrados, el individuo carece de los datos necesarios para adoptar sus decisiones. El éxito de todo depende, entonces, de la intuición, de la capacidad de ver las cosas en forma que se compruebe posteriormente ser cierta, a pesar de que no pueda comprobarse en el momento.

En *Capitalismo, socialismo y democracia*, Schumpeter se une al grupo que considera al empresario un vestigio del pasado romántico, a extinguir con el progreso. Pero en su *Teoría del desarrollo económico*, aunque ya está presente la idea de "obsolescencia de la función empresarial", lo que intenta explicar es por qué la ruptura de la inercia precisa de esfuerzos excepcionales a cargo de *individuos* excepcionales; y la diferenciación de estas acciones de las restantes actividades que estudia la economía. Considera que la toma de decisiones por parte del hombre de negocios responde a hábitos fijos de pensar que llegan a ser subconscientes y dan sus resultados automáticamente. Ante una situación nueva, como es la concepción y aplicación de nuevas combinaciones, es necesario un nuevo esfuerzo de la voluntad, de clase distinta. Esta libertad mental es rara y peculiar por naturaleza. Además, existe una reacción del medio social contra aquél que desee hacer algo nuevo. Vencer esa oposición es siempre una clase especial de tarea que no existe en la vida diaria, tarea que requiere una clase especial de conducta.

El liderazgo, concluye Schumpeter, existe solamente por estas razones. Se trata de una clase especial de función. La posibilidad de nuevas combinaciones crea una frontera, más allá de la cual la mayoría de los hombres requiere ayuda de una minoría, por no estar en situación de desenvolverse por sí mismos. Si la vida social fuera inmutable, o si siendo muda-

ble fuera incapaz de ser modificada por la acción humana, o si siendo capaz de ser modificada estuviera abierta a todos dicha capacidad, no existiría una función especial de liderazgo distinta del mero trabajo rutinario. Se plantea el problema específico del liderazgo, y surge el tipo del líder, solamente allí donde se presentan nuevas posibilidades. (Schumpeter da por sentado que esta capacidad no puede contratarse a un precio de mercado, como los demás factores)

El liderazgo económico es diferente de la "invención". La "creación" o la "invención" de nuevas posibilidades no forma parte de la función del empresario schumpeteriano, ni es, para Schumpeter, algo escaso o difícil de conseguir. Las invenciones carecen de importancia económica en tanto no sean puestas en práctica. Y la aplicación de cualquier mejora es una tarea completamente diferente de su invención, y que requiere aptitudes distintas. Es precisamente este "hacer", este "poner en práctica", sin el cual están muertas las posibilidades, en lo que consiste la función del líder.

La motivación de los empresarios

Schumpeter considera que la motivación de los empresarios es diferente de la que la teoría económica les supone a todos los agentes económicos:

"No es cierto que nuestro tipo de empresario actúe bajo un deseo de satisfacer sus necesidades. ... La experiencia nos muestra que los empresarios típicos sólo se retiran de la arena cuando se ha agotado su fortaleza y no se sienten a la altura de su función. Esto no parece comprobar la representación del hombre económico, que compara resultados probables con la desutilidad del esfuerzo y alcanza a su debido tiempo un punto de equilibrio más allá del cual no desea pasar. ... La conducta que observamos en los individuos que nos interesan sería por tanto irracional desde el punto de vista hedonista" (7).

El esfuerzo, en el caso del empresario, no parece pesar. Y la actividad del tipo empresarial es indudablemente un obstáculo al goce hedonista de aquellas clases de mercancías que son adquiridas usualmente por ingresos superiores a cierta cifra, porque su "consumo" presupone la holganza. Schumpeter se lanza a

averiguar cuáles son, entonces, esas otras motivaciones: en primer lugar, el ideal y la voluntad de fundar un reino privado. El mundo moderno desconoce tales posiciones, pero lo que puede lograrse por el éxito industrial o comercial es la mayor aproximación al señorío medieval abierta al hombre moderno. Su fascinación es esencialmente poderosa para las personas que no disponen de otro medio para conseguir la distinción social. Menciona también la voluntad de conquista: el impulso de lucha, de manifestarse superior a los demás, de tener éxito por el éxito mismo, y no por sus frutos. Y el gozo creador de hacer las cosas, o simplemente de ejercitar la energía y el ingenio.

Movilidad social

Es la acción del empresario la que crea la mayor parte de las fortunas. La función del empresario es, no solamente el vehículo de reorganización continua del sistema económico, sino también el vehículo de sustitución continua de los elementos que comprenden los estratos superiores de la sociedad. El empresario que alcanza el éxito se eleva socialmente. Y esto representa el factor más importante de ascenso en la escala social del mundo capitalista. Precisamente porque actúa destrozando con la competencia los antiguos negocios, y las vidas que de ellos dependen, lleva aparejado también un proceso de decadencia, una pérdida de posición.

Schumpeter parece confundir este último fenómeno, en el que está muy interesado (y cuyo estudio ha ido siempre ligado a las diferentes teorías del empresario), con el fenómeno de la acumulación de capital en términos agregados, sociales. Cuando habla de la relación entre ganancia de los empresarios y acumulación de capital, sólo resulta convincente en cuanto a la acumulación de fortunas privadas, proceso paralelo a la desacumulación de otras fortunas también privadas; sin que podamos deducir de este fenómeno que va a haber acumulación de capital en el conjunto de la sociedad (aunque sí, claro está, ventajas de otro tipo, pues los "nuevos ricos" lo son porque aciertan con los negocios más ventajosos no sólo para ellos, sino para la sociedad). Y esto, aparte de consideraciones sociales, pues está claro que esa movilidad social sería la principal justificación, en términos de justicia, de la sociedad capitalista.

Al igual que después hará Keynes, Schumpeter asocia la actividad del empresario con los períodos de auge y depresión en el capitalismo. Aunque conviene hacer notar que el primero se refiere a los "empresarios" en sentido genérico, los que toman las decisiones sobre la inversión, y no sólo al concepto, más restringido, de innovador. La actividad innovadora es la causante de las "prosperidades" recurrentes que revolucionan la economía, así como de los "retrocesos" recurrentes que se deben a la influencia desequilibradora de los productos o los métodos nuevos(8).

La obsolescencia de la función empresarial

A pesar de ser el introductor del empresario en la teoría económica, Schumpeter se une al grupo que considera al empresario un vestigio del pasado romántico, a extinguir con el progreso. La importancia del empresario disminuye con el progreso; y disminuye también la posibilidad de que el empresario obtenga ganancias importantes. La función empresarial está perdiendo ya importancia y destinada a perderla aún más en el futuro, aún dentro del capitalismo:

"El progreso técnico se convierte, cada vez en mayor medida, en un asunto de grupos de especialistas capacitados... El romanticismo de la aventura comercial de los primeros tiempos está decayendo rápidamente, porque ahora pueden calcularse con toda exactitud muchas cosas que antes tenían que ser vislumbradas en un relámpago de intuición genial. El progreso económico tiende a despersonalizarse y a automatizarse. El trabajo de oficina y de comisión tiende a reemplazar a la acción individual... El trabajo racionalizado y especializado de oficina termina por borrar la personalidad, el resultado calculable sustituye a la "visión"”(9).

Por ejemplo, Schumpeter considera que el progreso económico hace desaparecer la resistencia al cambio económico, que hacía que, en los primeros tiempos, la personalidad y la fuerza de voluntad fueran decisivas a la hora de innovar. Todo esto hace que el grupo sustituya al individuo, y el cálculo a la intuición.

Schumpeter considera que este cambio hace que la burguesía pierda su posición en la sociedad, pues la burguesía depende económica y sociológicamente del empresario. La

unidad industrial gigante no sólo desplaza a las pequeñas empresas, sino que desplaza de su propio seno al empresario, pues contribuye a automatizar el progreso. El resultado es que el capitalismo es sustituido por una especie de socialismo, que bien puede ser el que Galbraith describe: grandes empresas, grandes sindicatos, grandes *grupos* en general, sin que nadie, dentro de ellos, tenga un poder individual relevante.

El ciclo “empresarios – compañías maduras”

El modelo de crecimiento que propone Schumpeter, en su concepción global de la economía y la política, es ciertamente un modelo pesimista. Para él, la defensa del capitalismo va ligada a la economía de mercado, no tanto por la “soberanía del consumidor”, pues ya hemos visto que considera que las necesidades aparecen por iniciativa de la oferta, como por la posibilidad de que individuos excepcionales obtengan una posición de privilegio dentro de la sociedad, y que esto sea causa de la movilidad social que justifique éticamente al capitalismo. De la misma forma se intuye en Schumpeter una defensa del individualismo, o al menos de la no subordinación del individuo al grupo, que está basada en el liderazgo individual de los individuos excepcionales. Y también una diferenciación cartesiana entre “alma” (empresario individual, con voluntad, intuición...) y máquina, o funcionamiento rutinario y mecánico del grupo y de la planificación racional.

Desde este planteamiento, no es difícil comprender la tristeza de Schumpeter al modificar su concepción de la economía en dirección al reconocimiento de una mayor eficacia, fundamentada sobre todo en razones tecnológicas, de la gran empresa frente al empresario individual. Y tampoco resulta extraño que, con ligeros retoques optimistas, el mismo modelo de Schumpeter pueda ser modificado en sus conclusiones, dejando casi intacto su esquema general.

El economista americano (ciertamente de segunda fila como académico, pero no en cuanto a su influencia) George Gilder es una reconversión optimista del modelo de Schumpeter(10). En esencia, el modelo explicativo de Gilder es el mismo que el de Schumpeter: empresarios individuales, con valores morales (es decir, con “alma”) son sustituidos por el cálculo racional de la gran empresa. Lo que hace Gil-

der es sustituir la visión pesimista de Schumpeter por otra optimista: considera que esa sustitución es, precisamente, el paradigma de la decadencia. Este optimismo no resulta en absoluto difícil, pues Schumpeter parece deducir de forma intuitiva, sin justificación lógica ni teórica, su conclusión general de que la gran empresa sustituirá progresivamente al empresario individual. De la misma forma intuitiva sostiene Gilder lo contrario.

El mismo análisis puede aplicarse a la llamada Escuela Austríaca, aunque en este caso se trate de economistas académicos. Esta escuela concede mucha importancia, al menos en principio, al empresario; y sin ninguna duda relacionan la importancia de esta función económica con la defensa del capitalismo.

El análisis de Abernathy, que ha estudiado la industria automovilística americana(11), simplemente niega que esa desaparición de la incertidumbre sea de una vez para siempre: diríamos que acepta el modelo de Schumpeter, pero no como tendencia histórica, sino como ciclo recurrente. En épocas de incertidumbre aumentaría la importancia del factor empresario, como fuente de innovaciones radicales, mientras que en épocas tranquilas, caracterizadas, en la explicación de Abernathy, por innovaciones pequeñas, cuyo resultado depende en gran medida de la inversión efectuada para conseguir las, sería fácil prever el futuro y por tanto las grandes compañías estarían en ventaja. De la misma forma, sería más fácil la función coordinadora en esas épocas tranquilas. Esta “versión optimista” del modelo schumpeteriano devuelve la importancia al empresario, pues las innovaciones radicales son las verdaderamente relevantes para el progreso, y las épocas de innovaciones pequeñas, llamadas “incrementales”, son básicamente estáticas.

La evidencia empírica, en cuanto a la cuestión de si realmente las que Galbraith llama “compañías maduras” están destinadas a sustituir, y en gran medida lo han hecho ya, a las románticas “compañías empresariales”, no es concluyente en ninguna dirección. Junto a la innegable importancia de las grandes compañías, subsiste un sector no despreciable de la economía en manos de “compañías empresariales”. Y, lo que es más importante: las “compañías maduras” no son siempre las mismas, ni mantienen siempre su cuota de mercado,

sino más bien al revés: prácticamente todas las compañías que han disfrutado de una posición hegemónica en el mercado han ido cediendo, con el paso del tiempo, una parte significativa de su cuota de mercado.

Conclusión: relevancia y actualidad de Schumpeter

El problema principal que estudia Schumpeter es la innovación empresarial como fuente del desarrollo económico, y los diferentes efectos políticos que tiene el hecho de que esa innovación sea llevada a cabo por individuos geniales o por departamentos burocráticos de grandes empresas. La propia elección del problema le convierte en un economista fundamental, que prefiere abordar los problemas relevantes aunque el aparato teórico de que dispone para ello sea mucho más primitivo que el maravilloso edificio del equilibrio estático. Pero además, el contenido de las ideas de Schumpeter sobre la innovación y la empresa sigue siendo hoy fuente de conocimiento, no sólo de inspiración. Los problemas macroeconómicos acuciantes, motivados por la Gran Depresión, y después la construcción del Estado de Bienestar, llevaron al primer plano de las discusiones relevantes para la profesión a la *Teoría General* de Keynes, empujando a economistas como Schumpeter, no por pensar en ese terreno de forma diferente a Keynes, sino por centrar sus investigaciones en otros campos. El tributo que pagó el ambicioso Schumpeter, ser un economista menos famoso e influyente de lo que él aspiraba a ser (aspiraba al máximo), tiene hoy la otra cara de la moneda: cincuenta años después de su muerte, su obra sigue vigente precisamente en el campo en que menos puede ayudar la economía neoclásica, el de la innovación tecnológica y empresarial. La lectura de la *Historia del Análisis Económico* es siempre recomendable para aprender no sólo historia del pensamiento económico, sino economía a secas. La lectura de las dos obras de Schumpeter que aquí hemos comentado, *La teoría del desarrollo económico* y *Capitalismo, socialismo y democracia*, sigue siendo un ejercicio provechoso para entender la economía de la innovación, y no sólo un homenaje a una figura del pasado.

NOTAS

(*) Universidad Complutense de Madrid.

(1) En este artículo se intenta dar una idea de las principales

aportaciones de Schumpeter relacionadas con la innovación y con la empresa. Para discutir más a fondo las mismas y encontrar las citas bibliográficas más detalladas, véase Santos (1997). Hay varias biografías, que enlazan su vida con los aspectos teóricos de su obra. La mejor es Allen (1995); también, Stolper (1994) y Swedberg (1991). Un buen texto que analiza la historia empresarial con una perspectiva en buena medida schumpeteriana es Valdaliso y López (2000). En la bibliografía indicamos también las principales obras de Schumpeter relevantes para el tema que nos ocupa.

(2) *The Nature and Essence of Theoretical Economics* [1908].

(3) Schumpeter (1978), pp. 75–76. Curiosamente, la idea de que son los productores los que crean las necesidades se encuentra hoy bastante extendida, pero referida a las grandes empresas, con su inversión en publicidad, más que a los individuos excepcionales.

(4) Schumpeter (1978), pp. 79–80.

(5) Schumpeter (1978), pp. 138–139.

(6) Schumpeter (1978), pp. 90–91.

(7) Schumpeter (1978), p. 101. Otra forma de decirlo sería que los empresarios maximizan *poder* y no consumo de bienes; a esto no lo llamamos "motivo hedonístico". Recordemos que, para la mayoría de los agentes de la economía, Schumpeter sigue aceptando el *homo economicus*: lo que describe son dos tipos de comportamiento diferentes, el *energético-dinámico* y el *hedonista-estático*.

(8) Schumpeter dedicó un libro a los ciclos económicos, *Business cycles*, 1939. Keynes atribuye estas fluctuaciones a las expectativas irracionales o al menos no basadas en datos o en comportamiento racional de los empresarios: los famosos "animal spirits". En época de auge, a los empresarios les entra una euforia desmesurada que acentúa la bonanza; lo mismo ocurre en las épocas de depresión económica. La explicación de Schumpeter, que atribuye esto a "la influencia desequilibradora de los productos o los métodos nuevos", no es diferente, pues esos métodos nuevos dependen de la voluntad o la intuición genial, y en general de características irracionales.

(9) Schumpeter (1971), p. 182.

(10) Véase Gilder (1986). Este autor tuvo gran influencia en la llamada "revolución conservadora"; no sólo en la opinión pública sino también entre los decisores, incluidos los que toman decisiones en la economía. Estas teorías inspiraron parte de las políticas de Reagan y, sobre todo, de Thatcher, destinadas a promover el surgimiento de muchas pequeñas empresas, que se consideraban el germen de las empresas sólidas del futuro.

(11) Abernathy y otros (1983).

BIBLIOGRAFÍA

Abernathy, William J., Clark, Kim B., y Kantrow, Alan M., 1983, *Industrial Renaissance. Producing a Competitive Future for America*, Nueva York, Basic Books.

Allen, Robert Loring, *Joseph Schumpeter. Su vida y su obra* [*Opening doors: the life and work of Joseph Schumpeter*, 1991], Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, 1995.

Gilder, George, 1986, *El espíritu de empresa* [1984], Madrid, Espasa Calpe.

Harris, Seymour E. (ed.), *Schumpeter, científico social* [1951], Barcelona, Ediciones de Occidente, 1965.

- Hayes, Robert H. y Abernathy, William J., 1981, "Comportamientos empresariales que llevan a la ruina" ["Managing our way to economic decline", 1980], *Harvard-Deusto Business Review*, 7, pp. 37-54.
- Kirzner, Israel M. (1975), *Competencia y función empresarial* [1973], Madrid, Unión Editorial.
- Santos Redondo, Manuel (1997): *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza.
- Schumpeter, Joseph A., *La teoría del desenvolvimiento económico* [1911], México, FCE, 1978.
- *Capitalismo, Socialismo y Democracia* [1942], Madrid, Aguilar, 1971.
- *Ensayos de J. A. Schumpeter*, Barcelona, Oikos-Tau, 1968.
- "La respuesta creadora en la historia económica" ["The Creative Response in Economic History", 1947], en *Ensayos*, Barcelona, Oikos-Tau, 1966, pp. 221-231.
- "La teoría económica y la historia empresarial" ["Economic Theory and Entrepreneurial History", 1949], en *Ensayos*, Barcelona, Oikos-Tau, 1966, pp. 255-272.
- *Diez Grandes Economistas* [1951], Madrid, Alianza, Serie "Biblioteca 30 Aniversario", 1997.
- *Historia del Análisis Económico* [1954], Barcelona, Ariel, 1994.
- Stolper, Wolfrang F., *Joseph Alois Schumpeter: the public life of a private man*, Princeton (New Jersey, USA), Princeton University Press, 1994.
- Swedberg, Richard, *Joseph A. Schumpeter. His Life and Work*, Cambridge (UK), Polity Press, 1991.
- Valdaliso, Jesús M^a, y López, Santiago (2000), *Historia económica de la empresa*, Barcelona: Crítica.