

COMFERENCIAS Y TRABAJOS DE INVESTIGACION
Num.125

**EL EMPRESARIO SCHUMPETERIANO
EN LA TEORIA DEL DESARROLLO
ECONOMICO**

ERNST DURR

1.987

cc.

A 87/125



CONFERENCIAS Y TRABAJOS DE INVESTIGACION DEL
INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE
EMPRESAS / Núm. 125

DIRECTOR : Prof. Dr. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA



UNIVERSIDAD DE ALCALÁ



5900906188

**EL EMPRESARIO SCHUMPETERIANO EN LA TEORIA
DEL DESARROLLO ECONOMICO**

**PROF. DR. ERNST DURR
UNIVERSIDAD DE NURNBERG**

Alcalá de Henares, Febrero 1987

C Prof. Dr. Dr. Santiago García Echevarría

Redacción :

- Srta. Dolores Marcos Díaz
- Srta. Cristina Elorza Aranzábal
- Srta. María Luisa Rodríguez

Dirección del I.D.O.E. : Plaza de la Victoria, 3
Alcalá de Henares. Teléfono : 889.04.00 Ext. 3.200

INDICE

EL EMPRESARIO SCHUMPETERIANO EN LA TEORIA DEL DESARROLLO ECONOMICO

- 1. La teoría de crecimiento "moderna"
- 2. La teoría Schumpeteriana del desarrollo económico.
- 3. Fases del desarrollo del mercado según Heuß
- 4. Las condiciones sociales para el surgimiento de empresarios.
- 5. La verificación empírica de las teorías de desarrollo basadas en Schumpeter.
 - 5.1. Las causas sociales del surgimiento de los empresarios.
 - 5.2. Libertad de acceso al mercado y competencia.
 - 5.3. Innovaciones como consecuencia del surgimiento de nuevos empresarios.
- 6. Consecuencias de política de crecimiento de la teoría de Schumpeter del desarrollo económico.

EL EMPRESARIO SCHUMPETERIANO EN LA TEORIA DEL DESARROLLO ECONOMICO

Prof. Dr. Ernst Dürr
Universidad de Nürnberg

1. LA TEORIA DE CRECIMIENTO "MODERNA"

Mark Casson escribía en 1982 ¹ : "Se puede decir de forma categórica que en la actualidad no existe ninguna teoría sobre el empresario. Los economistas han abandonado este campo de investigación a los sociólogos, a los psicólogos y a los politólogos". En las denominadas teorías de crecimiento modernas no aparece el empresario, y ello a pesar de que aparece en la teoría sobre el desarrollo económico de Schumpeter como el verdadero motor del crecimiento. En el artículo de Bombachs "Crecimiento económico" aparecido en el HdSW sólo se cita una vez a Schumpeter sin que se entre en su teoría. Bombach ² escribía de forma expresa que en su artículo solamente se tratan las teorías de crecimiento y las teorías de los modelos. La misma delimitación realiza Rose ³ : "Nos limitamos a un análisis conceptual de los modelos teóricos sin entrar en los resultados de la "teoría pura" sobre

la problemática del crecimiento necesita complementarse con otras investigaciones que abarcarían a diversos sectores de las ciencias sociales. Puede, -sin duda, llegar a plantearse, con motivos muy fundamentados-, la necesidad de otro tipo de teorías de crecimiento que recogiesen mayor contenido empírico que el que realizan los planteamientos de la teoría de modelos, a los efectos de poder facilitar las condiciones del criterio Popperiano con respecto a la confirmación de hipótesis. Baumol 4 señala, que si bien se da la circunstancia de que se ha acentuado la importancia del papel del empresario puede, sin embargo, afirmarse que éste ha desaparecido prácticamente de la literatura teórica. Según Nelson 5 en los formalismos neoclásicos no hay lugar para el empresario. "La consideración de los elementos schumpeterianos en la teoría de crecimiento implica ni más ni menos que la reclamación de una teoría de crecimiento que sea capaz de hacer prestaciones eficientes". 6

Niehans defiende en su comentario al libro "Schumpeter o Keynes en cuanto a la política económica de los años noventa" la opinión de que Schumpeter, al contrario de Keynes, ha partido de una "descripción" del proceso de desarrollo económico y nunca de un análisis científico, por lo tanto no puede contraponerse a Keynes. "Como consecuencia, apenas ha dejado en la teoría económica actual, aportación alguna" 7 .

De acuerdo con la teoría de crecimiento postkeynesiana, la cuota de inversión define el

crecimiento económico ya que considera el coeficiente de capital marginal como constante. Como conclusión de la política de crecimiento, puede deducirse que la planificación estatal constituye la base para el desarrollo económico al realizar las cuotas de inversión necesarias para el crecimiento y su asignación sectorial. Para determinar las necesidades de ayuda al desarrollo, en las raíces subdesarrolladas, la OCDE ⁸ propuso que se multiplicasen las tasas de crecimiento perseguidas del producto nacional bruto con los coeficientes marginales de capital, y la cuota de inversión así obtenida se contrapusiese a la cuota de ahorro nacional; la diferencia es la que definiría la ayuda necesaria para el desarrollo de estos países. Los fracasos de la política de crecimiento que se orientaron bajo la teoría de crecimiento postkeneynsiana tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo, demuestra que el motor decisivo del crecimiento no se cimenta en las distintas teorías y no orienta la política económica ⁹ .

Las teorías de crecimiento neoclásicas determinan las cantidades de inputs adicionales tanto de capital como de trabajo, así como una magnitud residual del crecimiento económico. La magnitud residual, que frecuentemente supone más de la mitad de la tasa del crecimiento de producto nacional real se remite por parte de Solow, a la mejora de calidad de oferta del factor trabajo, y por parte de Denisson a una mejora cualitativa de las condiciones de formación de este factor. Como conclusión de la política de crecimiento se deduce

de esta teoría, fundamentalmente, el fomento estatal de las inversiones, así como la política de formación. Las investigaciones empíricas hablan, sin embargo, contra la validez de esta afirmación, de estas teorías y de la política de crecimiento que se deduce de las mismas. 10

2. LA TEORIA SCHUMPETERIANA DEL DESARROLLO ECONOMICO

Las débiles relaciones existentes, en las investigaciones estadísticas entre el incremento de la carga de factores y el crecimiento económico, no son compatibles con las teorías de crecimiento postkeneysianas y neoclásicas, pero son sin embargo compatibles con la teoría schumpeteriana de desarrollo económico, en la que se recoge : lo que determina el crecimiento económico no es el incremento de los factores de producción sino la existencia de nuevas combinaciones de estos factores 11. Aquellos que logran imponer nuevas combinaciones son los empresarios. De acuerdo con Shumpe- ter se trata de lograr la implementación, no sólo el hecho del descubrimiento : "la función del descubridor o en parte del técnico y la del empresario no tienen porqué coincidir. El empresario puede ser descubridor o inventor y también al contrario, pero cuando ésto se dá es pura casualidad "12 .

No todos los empresarios en el sentido actual son empresarios schumpeterianos ya que en la actualidad también aquellas personas que se denominan empresarios, lo que están haciendo es continuar las combinaciones ya conocidas de los factores de producción. Por ello aquellas personas que tienen la capacidad de descubrir e implementar nuevas combinaciones de los factores de producción se las define en la actualidad como empresarios dinámicos, empresarios pioneros o empresarios schumpeterianos. Y puesto que los empresarios en Schumpeter vienen definidos por su función, no necesitan ser propietarios de su empresa, aunque frecuentemente se dé esta característica en muchas de las creaciones empresariales. La función empresarial implica ideas, disposición al riesgo y la capacidad para una actuación en solitario. "Su función es muy especial : la persona que pueda asumirla, no necesita necesariamente ser ni inteligente, ni interesante, ni cultivado o en otro sentido "estar por encima", incluso puede llegar a parecer gracioso dentro de las posiciones sociales en las que logra demostrar de forma ex post su éxito". 13

Los motivos de la actuación empresarial son, de acuerdo con Schumpeter, no el hecho de la pretensión de beneficio sino el sueño y el deseo de fundar un reino privado, el garantizar espacio y sentido de poder; el deseo de vencer, por el éxito y la satisfacción en configurar procesos.

Las nuevas combinaciones de factores de producción pueden consistir en la fabricación de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien,

en la introducción de nuevos métodos de producción, o también en la conquista de nuevos mercados de ventas y nuevas fuentes de aprovisionamientos así como en la realización de nuevas formas organizativas. 14 Los factores de producción con un grado bajo de utilización no son ninguna condición del proceso de desarrollo, ya que los innovadores lo que hacen es absorber factores de producción de otras utilizations que se han venido realizando hasta ahora mediante una oferta baja en precios. La financiación no se realiza a través del ahorro previamente acumulado sino mediante la utilización del crédito bancario.

La función empresarial, "que busca la realización de algo económicamente nuevo o especial"15 tropieza con posiciones negativas del entorno social. Por tanto es difícil encontrar empresarios y surgen sólo como elementos aislados. En la medida en que alcanzan el éxito surgen a bandadas los imitadores ya que se conoce el riesgo del camino elegido y se puede calcular.

3. PASES DEL DESARROLLO DEL MERCADO SEGUN HEUS

Esta sucesión temporal del surgimiento de los innovadores hasta la competencia de los imitadores y por último el desplazamiento del empresario por nuevas innovaciones la ha analizado Heus16 en su teoría de las cuatro fases de desarrollo del mercado.

En la **fase de experimentación** el empresario crea la demanda; la desconfianza frente al nuevo producto tiene que ser superada. Cuando no se puede lograr despertar las necesidades latentes, no surge el proceso de desarrollo o se produce más tarde.

En la **fase de expansión** se descubren nuevos demandantes y nuevas posibilidades de utilización; los procedimientos de fabricación se mejoran, de manera que se reducen los costes y los precios, y con ello se produce un incremento de la demanda.

La **fase de la producción en grandes masas o en serie**, comienza con la ampliación de los procesos de racionalización y las inversiones de ampliación. Surgen los imitadores para los que el riesgo ya es menor. Los empresarios pioneros y los imitadores se ven atraídos para un mayor esfuerzo de investigación y desarrollo y la competencia les obliga a este proceso. De esta fase es de la que nace la deducción empírica de que la demanda de un producto es previa a la actividad de su registro como patente ¹⁷. En la fase de expansión domina el optimismo de elasticidad; al mismo tiempo se reducen los costes mediante la innovación y la producción en serie o masas; domina una competencia fuerte en materia de precios sin que sea ruinoso; es entonces cuando se habla de un sector en crecimiento.

En la **fase de maduración** se integran mercados de ventas importantes; la elasticidad de precios de la demanda se reduce. Por parte de la oferta, las posibilidades de reducción de costes

son menores; domina el pesimismo de elasticidad, se paraliza la presión de la competencia y se producen los acuerdos de precios.

En la fase de estancamiento el sector presenta unos crecimientos más bajos de productividad que los crecimientos medios de la economía. Y puesto que los incrementos salariales están siempre orientados a los incrementos de la productividad del conjunto de la economía, se produce un incremento de los costes salariales por unidad producida. Por lo que los incrementos de los precios provocados por este incremento de costes salariales produce una reducción sistemática de las posibilidades de venta. En la fase decadente, al sector se le presenta competencia por el surgimiento de nuevos productos sin que tenga la posibilidad de hacer una competencia vía precios : se va restringiendo la producción paulatinamente a no ser que surjan nuevos empresarios dinámicos que vean y descubran nuevas posibilidades de utilización para los "viejos" productos.

De esta teoría de fases del mercado de Heuß es de donde se deduce la importancia de la libertad de acceso al mercado, así como la competencia y la política de competencia para el desarrollo económico :

en la fase de experimentación son necesarios mercados abiertos, a los efectos de posibilitar a los innovadores el acceso al mercado y de situarlos en la posición en que puedan implementar sus productos frente a los de los empresarios "conservadores" que fabrican productos "viejos".

En la **fase de expansión** facilitan los mercados abiertos el surgimiento de imitadores; la competencia obliga a todos los oferentes a continuar en el proceso de innovación y de reducción de costes.

En la **fase de maduración** en la que los oferentes se inclinan por el establecimiento de acuerdos o cárteles puede reducir la política de competencia el mantenimiento de altos precios y con ello contribuir a la estabilidad del nivel de precios la que a su vez en compensación exige reducciones de precios en otros bienes.

En la **fase de estancamiento** o decadente la competencia obliga a liberar recursos con lo que se encuentran disponibles para nuevos productos con nuevas oportunidades de crecimiento.

4. LAS CONDICIONES SOCIALES PARA EL SURGIMIENTO DE EMPRESARIOS

Schumpeter no investiga las condiciones sociales que tienen que darse para que surjan empresarios. Aquí es donde se encuentran las aportaciones de Max Weber¹⁸, Müller Armack¹⁹ y Mac Clelland²⁰ Mientras que según Max Weber y Müller Armack las diversas confesiones religiosas influyen favoreciendo u obstaculizando en diferente grado la actividad empresarial, para Mc Clelland lo determina la valoración que haga el sujeto sobre la autonomía y la capacidad de prestaciones lo cual no viene condicionado por aspectos religiosos sino que es la consecuencia de la educación de los niños a la actividad autónoma y a las prestaciones, definiendo con ello un comportamiento favorable al esfuerzo y a sus resultados. Y puesto que el éxito del trabajo personal en la actividad empresarial, se aprecia de forma rápida y unívoca, aquellas personas con altas aspiraciones de prestaciones (need for achievement) prefieren la elección de la profesión empresarial.

Albach ²¹ establece las siguientes condiciones sociales para que surjan empresarios innovadores :

- 10 - El consenso básico sobre la función de la empresa en la economía remitiéndose a los trabajos de Max Weber, Müller Armack, Heuß y Mac Clelland.

- 20 - Son necesarios atractivos suficientes para que se genere un número crítico de miembros de una sociedad que deseen actuar empresarialmente siendo la oportunidad de beneficio el atractivo básico " ... los trabajadores y la oficina de cárteles como demasiado elevados los beneficios pioneros cuando se analizan desde la distribución de venta. Por otro lado, las posibilidades para desarrollar con éxito un nuevo producto, no son mayores que el hecho de que le toque la lotería".²²
- 30 - Debe existir suficiente capacidad de compra por parte de compradores, innovadores e imitadores. "Para el éxito del empresario schumpeteriano es necesario que exista el demandante innovador que compre el nuevo producto y que con ello provoque el desarrollo del proceso de imitación para otros compradores que les gusta menos el riesgo y de esta manera contribuyan al desarrollo del nuevo producto". ²³
- 40 - Los políticos dinámicos que se posicionen abiertamente y de forma positiva a la innovación. Estos no deben intentar mantener artificialmente aquellos sectores de producción que solamente pueden sobrevivir mediante subvenciones y restricciones a la importación, sino que estos políticos deben caracterizarse por el fomento de la transferencia de factores de producción hacia aquellos sectores que se encuentren en fase de experimentación y expansión y ello sin grandes costes o dificultades.

5. LA VERIFICACION EMPIRICA DE LAS TEORIAS DE DESARROLLO BASADAS EN SCHUMPETER

5.1. Las causas sociales del surgimiento de los empresarios

La verificación empírica de la teoría del desarrollo económico que plantea Schumpeter y que ha sido desarrollada por los autores que anteriormente se han mencionado, es una tarea más difícil que la verificación de teorías puramente cuantitativas, en las que las magnitudes macroeconómicas (cuota de inversión, incremento de los factores de producción) se reflejan como variables independientes del crecimiento económico.

Esporádicamente puede encontrarse en Max Weber material empírico para ilustrar las relaciones entre religión y desarrollo económico. En este sentido escribió en su artículo "La ética protestante y el espíritu del capitalismo" sobre la estadística profesional de países confesionalmente mixtos de los que puede deducirse el carácter predominantemente protestante de los propietarios del capital y de las empresas. Además, se remite a una investigación propuesta por él sobre segmentación confesional y social en base de la estadística fiscal y confesional de la región del Baden 24.

Müller Armack ha examinado de forma profunda las relaciones entre la confesión religiosa y el desarrollo económico mediante el análisis de la historia económica de los países europeos y Canadá, así como a través de análisis biográficos de empresarios, especialmente en Renania. El resultado de sus investigaciones empíricas corresponde a la hipótesis de Max Weber.²⁵

Gömmel ²⁶ ha analizado las relaciones entre religión y actividad empresarial en la región de Franken y llega a los mismos resultados planteados en la investigación de Müller Armack para Renania. "En conjunto se deduce para todos aquellos empresarios que destacaron en el siglo XIX en Nürnberg, Schwabach, Schweinfurt y Würzburgo la siguiente distribución confesional : en Nürnberg de los 22 grandes empresarios 17 eran protestantes, 1 católico y 1 judío, mientras que para 2 la confesionalidad no se pudo determinar. Por lo que respecta al Schwabach se puede deducir una distribución semejante, siendo algunos empresarios descendientes directos de fugitivos austríacos y franceses por cuestiones religiosas. En Schweinfurt, considerando solamente a Sachs católico, los otros ocho grandes empresarios eran protestantes. El resultado obtenido hasta ahora no apoyaría la hipótesis de Max Weber, ya que en las ciudades que se acaban de citar la población era predominantemente protestante, de manera que la confesionalidad de la mayoría de los empresarios de estas ciudades casi necesariamente tenía que ser protestante. Pero a pesar de ello, tendríamos que preguntarnos por qué precisamente se produjo en estas ciudades

el crecimiento industrial y no en las áreas católicas que, tal como se ha señalado, poseían como media una posición de arranque más favorable. Dejemos, de momento, sin contestar esta pregunta y se puede considerar incluso en parte contestada a través de los resultados de Würzburg : aquí se podía considerar que en un entorno predominantemente católico los fundadores de las seis empresas más grandes e importantes eran todos protestantes con la excepción de la fábrica de cervezas que pertenecía al Obispado. Lo mismo puede afirmarse para el comportamiento en Bamberg" 27.

Cuando Samuelson 28 presentó como contraposición a la tesis de Weber, que la participación de la población católica en las grandes ciudades comerciales de Essen correspondía a más de la mitad, en Düsseldorf dos tercios y que en Colonia alcanzaba incluso tres cuartos, lo que no consideró fue que precisamente en Colonia la industrialización arrancó de los empresarios protestantes que se habían asentado en la zona derecha del Rin que no pertenecía a Colonia ya que no podían desarrollarse en la "Santa Colonia".

McClelland ha investigado empíricamente y de forma detallada cada uno de los elementos de su cadena de hipótesis en lo referente a las relaciones entre la valoración de la autonomía personal y prestaciones en la sociedad, por un lado, y la educación de los niños para la autonomía personal o independencia y prestaciones por otro, así como entre la educación de los niños a su autonomía y prestaciones y la necesidad de prestaciones de los niños; entre la persecución de prestaciones por un

lado y la actividad empresarial así como el crecimiento económico, por otro. A la hora de contraponer la necesidad de prestaciones, y de crecimiento económico no mide el crecimiento económico en la tasa de crecimiento del producto interior bruto, sino en la producción de electricidad, ya que no confía en la contabilidad nacional. A la hora de realizar la relación entre las necesidades de prestaciones en el año 1950 y el crecimiento económico en los años cincuenta encuentra un coeficiente de correlación 29 de $r = 0,43$. La correlación se incrementa sin embargo a $r = 0,63$, cuando se sustituye la producción de electricidad por el producto interior bruto real como indicador de crecimiento económico.

El número de los países, que han presentado tasas de crecimiento bajas a pesar de las grandes necesidades de prestaciones es mayor que el número de aquellos países que a pesar de bajos niveles de necesidades de prestaciones han alcanzado elevadas tasas de crecimiento 30. Lo cual significa, que una elevada necesidad de prestaciones es una condición -sin duda necesaria pero no suficiente- para alcanzar un elevado crecimiento económico.

5.2. Libertad de acceso al mercado y competencia

En la teoría de McClelland y en su verificación empírica, no se describen las condiciones que tienen que darse a los efectos de que puedan actuar hombres con una elevada necesidad de prestaciones empresariales. Aquí es donde se presta la investigación realizada por Gørgens 31, en la que

no se han considerado como variables independientes del crecimiento económico, sólo las necesidades de prestaciones de McClelland, como indicador de aceptación frente a la competencia ("espíritu competitivo" en el sentido de Sombart), sino que se ha realizado con respecto a las influencias del Estado en el proceso económico (las intervenciones estatales obstaculizan la libre competencia), la legislación de la competencia, la política de competencia, así como la liberalización del comercio exterior. Todas estas variables determinan la intensidad de la competencia y con ello la libertad de desarrollo empresarial. Las comparaciones internacionales, así como las investigaciones por sectores llegan a una relación positiva entre la intensidad de la competencia y el crecimiento económico. Resultados semejantes son a los que llega por otro camino Neumann. 32

También en los países en desarrollo se presenta el aumento de los empresarios privados como uno de los factores decisivos para el crecimiento económico. Cuanto más acentuada sea la inconformidad de la actuación del Estado en el mercado, su intervencionismo en la economía y su dirección a través de una planificación centralizada, tanto menores son las oportunidades del empresario privado para poder realizar sus planes económicos. Hay que considerar en esta situación, que las innovaciones en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo poseen otro carácter al de los países desarrollados. En los países en vías de desarrollo se considera como prestaciones empresariales : la transición del autosuministro a la producción para el mercado; la introducción de

nuevas plantas útiles abarcando nuevas áreas de cultivo y ampliando las existentes; la mejora de los métodos de cultivo; el desarrollo de relaciones comerciales, especialmente la incorporación de mercados de venta en el extranjero, así como la producción de bienes que hasta ahora tenían que ser importados (sin una política proteccionista de sustituciones de importación).³³

En los años sesenta, se pudo apreciar en algunos países en vías de desarrollo, especialmente en aquellos en los que el orden económico se podía definir con una evolución claramente orientada hacia una economía de mercado, ~~como~~ sus tasas de crecimiento económico anuales medios alcanzaron aproximadamente un 3,4% del producto interior bruto en cifras reales, mientras que aquellos otros países con una orientación mas bien de carácter intervencionista y con una economía planificada su tasa de crecimiento medio anual solamente alcanzaba el 1,5%. ³⁴

A la hora de contraponer los países en vías de desarrollo con idénticas o parecidas situaciones geográficas, se puede apreciar como en los años setenta se pueden diferenciar de forma muy clara la conformidad con las hipótesis planteadas: en el periodo 1970-1980 la economía de Kenia -orientada claramente a una economía de mercado- presentaba unas tasas de crecimiento medio anual del producto interior bruto real per cápita del 2,4% frente al 1,1% de Tanzania con una economía orientada a una planificación socialista.



pesar de que la tasa de crecimiento de la población en Tanzania era, con una tasa media anual del 3,4%, inferior a la de Kenia con una tasa del 4%.

Mientras que la Costa de Marfil orientada a una economía de mercado en este periodo, alcanzaba una tasa de crecimiento económica anual media del 1,5% esta tasa se vió reducida en Ghana con una orientación de economía intervencionista a un valor medio anual del 2,6% a pesar de que la tasa de crecimiento medio anual de la población en la Costa de Marfil con un 5,1% era notablemente superior a la de Ghana con el 3%.³⁵

Las investigaciones realizadas por el Instituto IFO de Munich ³⁶ en cuanto a las relaciones entre el orden económico y el crecimiento económico llegan a los resultados siguientes :

los países en vías de desarrollo orientados a una economía de mercado y que favorecen la libertad de actividades empresariales libres fomentan el crecimiento económico, sin embargo aquellos con intervencionismo estatal y una planificación de desarrollo estatal restringen u obstaculizan la iniciativa empresarial y con ello obstaculizan asimismo el crecimiento económico.

5.3. Innovaciones como consecuencia del surgimiento de nuevos empresarios

En su obra tardía "Capitalismo, socialismo y democracia" Schumpeter defendió la opinión de que la función empresarial envejece debido a que el progreso técnico se mecaniza. Por ello el empresario pierde su función social, "ya que el descubrir se ha convertido asimismo en una cuestión rutinaria. El progreso técnico es cada vez más una cuestión de especialistas formados, los cuales pueden suministrar y facilitar lo que se les pide, ya que funcionan en el sentido que se haya previsto".³⁷ "Y puesto que la empresa capitalista tiende por su propia capacidad a automatizar el progreso, puede deducirse que sobra su función -tendiendo bajo la presión de sus continuos éxitos a su desaparición-. El gigantismo industrial perfectamente burocratizado no solamente expulsa a las pequeñas y medianas empresas y "expropia" a sus propietarios, sino que también expulsa a los "empresarios" y expropia a los burgueses como clase que, corren el peligro en este proceso, de perder no solamente sus rentas o ingresos sino lo que es mucho más importante, su función."³⁸ Este pensamiento de Schumpeter ha sido asumido y popularizado entre otros por Galbraith³⁹. En la política económica se impuso la creencia de la superioridad tecnológica de la gran empresa y el proceso imparable de concentración en la política de la

competencia que intentó en primer término obstaculizar la creación de cárteles pero no la concentración empresarial. Más adelante favoreció el fomento de la investigación estatal sobre todo en las grandes empresas 40.

Mc Laurin 41 se opuso, ya en sus principios, a la afirmación de que el progreso técnico aportaría de forma automática en la moderna sociedad industrial grandes empresas, por lo que no necesitaría de la entrada de nuevos empresarios en el mercado: "la nueva empresa tiene que abrir nuevos caminos que se hayan descuidado por parte de las empresas grandes establecidas, bien porque estén ocupados, porque se duerman o porque sean muy lentos en reaccionar". Según **Nelson, Peck y Kalachek** 42 los descubrimientos innovadores se han realizado en muchos de los sectores económicos de los Estados Unidos por nuevas empresas. Los autores mencionados citan la investigación de **Brown**, 43 que entre las empresas que se crearon después de la segunda guerra mundial en Connecticut existen una serie de ellas cuyos fundadores fueron precisamente empleados de empresas que no estaban dispuestos a incorporar sus descubrimientos. **Ohem** 44 informa sobre más de cien pequeñas y medianas empresas alemanas que desde los años cincuenta "deben su existencia a una idea empresarial".

La superioridad tecnológica de las grandes empresas se cuestiona en la investigación empírica de **Mansfield** 45. Mansfield investiga en los Estados Unidos la fuerza innovadora de las diferentes dimensiones empresariales en los sectores del

acero, petróleo, farmacéutica e industria química así como en la minería del carbón. Mansfield llega a los siguientes resultados :

1. - Las innovaciones más frecuentes en relación con la dimensión empresarial no se producen precisamente en las grandes empresas del sector.
2. - Cada dólar gastado en investigación y desarrollo el resultado del descubrimiento e innovación, es en las empresas grandes menor que en las empresas pequeñas.
3. - Las empresas de nueva creación y los empresarios que penetran en los nuevos mercados juegan un papel muy importante en el fomento del cambio tecnológico.
4. - La estructura ideal de mercado bajo los puntos de vista de estimular el progreso técnico son mercados en los que concurren competitivamente empresas de distintas dimensiones.
5. - La velocidad de expansión de las innovaciones es mucho mayor en aquellos sectores poco concentrados que en aquellas áreas económicas fuertemente concentradas.

Las investigaciones realizadas en la República Federal de Alemania y Austria ⁴⁶ presentan resultados coherentes con los de Mansfield :

- 1^o - Los descubrimientos e innovaciones más importantes se han realizado también después de la segunda guerra mundial en gran parte en las empresas medias y pequeñas.
- 2^o - La cuota de inversión destinada a investigación y desarrollo en el conjunto de las inversiones empresariales es mucho mayor en las pequeñas empresas.
- 3^o - El período de tiempo que transcurre desde el descubrimiento y la primera utilización económica se incrementa con la dimensión empresarial.

También las investigaciones del National Institute of Economic and Social Research ⁴⁷ basándose en informaciones de Gran Bretaña, Alemania, Suecia, Francia e Italia apoyan este resultado que define numerosos ejemplos de empresas pequeñas y medianas donde surgen empresarios pioneros y que la dimensión empresarial pierde su importancia para la velocidad de expansión de la innovación, en el momento en que se ha superado la fase inicial de la innovación.

Clifford y Cavanagh,⁴⁸ directores de la sociedad de asesoramiento McKinsey, hablan de un renacimiento del empresario en la economía americana, especialmente en las empresas de tipo medio. Se oponen de forma expresa contra la hipótesis de Galbraith de que las prestaciones empresariales han perdido importancia en la moderna sociedad industrial.

Birch ⁴⁹ llega al resultado por lo que afecta a los Estados Unidos de que las oportunidades de creación de pequeñas empresas y su contribución al crecimiento del producto interior bruto y al empleo, es muy importante en aquellos sectores económicos en los que el conocimiento o saber es más importante que el capital. Estos sectores no coinciden precisamente según Birch con las prestaciones de servicios en el sentido estricto, que corresponden fundamentalmente más a actividades de segundo orden ya que su cuota en la ocupación ha permanecido constante en los últimos treinta años. "The real shift is not from manufacturing to service, but from reliance on muscles and dexterity to reliance on brains".⁵⁰

6. CONSECUENCIAS DE POLITICA DE CRECIMIENTO DE LA TEORIA DE SCHUMPETER DEL DESARROLLO ECONOMICO

Y puesto que el crecimiento, en la teoría de desarrollo de Schumpeter, no depende de los factores de producción, sino de su combinación eficiente y nueva en primer término, puede señalarse que las medidas estatales de fomento a la inversión, así como en los casos de plena ocupación para incrementar la oferta en la mano de obra, poseen una importancia secundaria para alcanzar el objetivo de altas tasas de crecimiento. También el incremento de la demanda mediante una política expansiva monetaria y financiera no es ni mucho menos relevante para el crecimiento, ya que las innovaciones no se producen induciéndolas con

la demanda sino que crean su propia demanda. Además una reducción de la intensidad de la competencia como consecuencia de una inflación de la demanda, restringe la presión a la innovación y a la adaptación.⁵¹

Las teorías sociológicas y de la psicología social, que contienen la necesidad de las prestaciones y con ello el número y dinámica de los empresarios como magnitud variable, son importantes sin duda para la aclaración del crecimiento económico y especialmente de las diferencias de crecimiento geográficas e históricas, pero no ofrecen, sin embargo, una magnitud de medida suficiente para aclarar el propio crecimiento. El planteamiento de McClelland de que las necesidades de prestaciones dependen de la educación al trabajo autónomo y a las prestaciones no puede fomentar un crecimiento económico a largo plazo mediante la correspondiente orientación del sistema de formación escolar y de adultos. Aquí se daría en la República Federal de Alemania un planteamiento para una política educativa orientada a las prestaciones, ya que en numerosos libros escolares se ha visto fuertemente reducida la presencia de las prestaciones en general y de las prestaciones empresariales en particular y se presenta al empresario como explotador ⁵². Una investigación del Instituto Allensbach ⁵³ ha llevado al resultado de que en el periodo 1962-1972 se ha perdido en el sistema de valores el valor del trabajo dentro de la juventud trabajadora alemana, con lo que se ha reducido también la predisposición a las prestaciones.

Puede claramente apreciarse que los políticos no pueden prescribir basándose en las teorías de Max Weber una determinada confesionalidad religiosa por motivos de política de crecimiento, tal como sucedía en la época de la Reforma, aunque si bien, tampoco en esa época se debió a motivos de política económica. Sin embargo el Estado puede acelerar a través de la tolerancia o incluso del fomento de minorías orientadas a las prestaciones, por ejemplo los emigrantes, el desarrollo económico. De esta manera también los fugitivos protestantes que huían de Francia y Austria en el siglo XVIII y que encontraron cobijo en los países alemanes, los jainas y persas en India, así como los indios en el Africa Oriental y los chinos en el Sureste asiático, han contribuído positivamente al desarrollo económico en la medida en que el desarrollo empresarial no se haya visto obstaculizado por restricciones estatales. También todos los movimientos de reformas orientados a elevar las prestaciones dentro de las confesionalidades religiosas con una baja valoración de la independencia individual y de las prestaciones, -tal como dentro de la iglesia católica por ejemplo puede asignársele al Opus Dei-, pueden provocar impulsos de crecimiento en la economía y, en el sentido de **Albach** pueden provocar la disposición de políticos dinámicos que se encuentren abiertos a innovaciones. De esta manera puede decirse que una amplia liberación de la economía española del intervencionismo estatal se decidió en 1919 por parte de miembros del Opus Dei que alcanzaron puestos decisivos. 54 Lo que provocó en España un "milagro

económico". 55 Las tasas de crecimiento del producto interior bruto real se incrementaron y principalmente en base de una fuerte reducción de los coeficientes marginales de capital, que pasaron del 3,8% como media de los años 1955-59, al 8% como media en los años 1960-63, mientras que las tasas de la inflación, a pesar de la eliminación de los controles de precios estatales en numerosos productos y la devaluación de la peseta (42,9%) en julio de 1959 pasó del 8,3%, como media anual de 1955 a 1959 al 4,4% como media en el periodo 1960-1963. 56 Al producirse una nueva penetración de los grupos orientados al proteccionismo en la política económica se terminó en 1964 la liberalización y la economía de mercado se vió seriamente limitada como consecuencia de la aceptación del modelo de la planificación francesa y como consecuencia de la intervención estatal en la economía. El crecimiento económico se redujo y la inflación se aceleró nuevamente.57

El "milagro económico" español no solamente demuestra la importancia del político dinámico para el desarrollo económico, sino también el que existe en países latinos y con un fuerte acentuamiento en las sociedades predominantemente católicas, una dinámica empresarial, aunque no se produzca en la misma medida que la que existe en las sociedades más orientadas a las prestaciones. Cuanto más escasos es el empresario en el sentido de Schumpeter, tanto más importante es el desarrollo económico que se pueda desarrollar y que la presión competitiva obligue a la innovación y a la adaptación. La política de crecimiento consiste por tanto y de acuerdo con la teoría schumpeteriana de

desarrollo económico, en primer término, en la eliminación de las intervenciones estatales en la economía que son las que precisamente obstaculizan el proceso de desarrollo schumpeteriano (limitaciones de acceso al mercado, controles de inversión, prescripciones de producción, fijaciones y controles de precios, restricciones a la importación, control de divisas, subvenciones de mantenimiento), de asegurar la competencia (política de competencia, liberalización del comercio exterior), facilitar la concesión de créditos a los empresarios dinámicos (diferenciación y competencia en el sistema crediticio, facilidades para la innovación financiera, configuración del mercado de capitales y el derecho de sociedades con el objetivo de fomentar la disposición de capital riesgo). 58

Schumpeter no menciona precisamente la estabilidad monetaria como condición del desarrollo económico, pero su importancia se deduce de que en situaciones de altas tasas de inflación se dificulta seriamente el cálculo empresarial. Una inflación de demanda reduce la presión de la competencia y el capital se orienta más a patrimonios seguros en viviendas o se exporta al extranjero a países con monedas más estables.

Tal política de economía de mercado es la que se realizó en la República Federal de Alemania (antes de su creación en las zonas de ocupación occidentales) con la reforma monetaria y económica de junio de 1948. El "milagro económico" alemán

que siguió a este proceso confirma las expectativas que se habían puesto en esta política de crecimiento orientada a una política de orden. 59 Las investigaciones empíricas que se han presentado en el capítulo 5.2. de este trabajo, demuestran que en el "milagro económico" alemán no se trata de una situación única y no repetible como acontecimiento histórico, sino que se trata de un ordenamiento de economía de mercado, competencia y estabilidad monetaria que son las condiciones que permiten que pueda alcanzarse el mayor crecimiento económico posible para un determinado potencial empresarial.

1. Casson, M., *The Entrepreneur, An Economic Theory*, Oxford 1982, p. 9
2. Bombach, G., Artikel "Wirtschaftswachstum", en: *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, 12. Tomo, p. 764.
3. Rose, K., *Grundlagen der Wachstumstheorie*, 2. Auflage, Göttingen 1973, p. 14 s.
4. Baumol, W.J., *Entrepreneurship an Economic Theory*, en *The American Economic review, Papers and Proceedings*, Vol. LVIII (1968), p. 64.
5. Nelson, R.R., *Incentives for Entrepreneurship and Supporting Institutions*, en *Weltwirtschaftliches Archiv*, Tomo 120 (1984), p. 646. En cuanto al papel del empresario en la teoría económica ver Swoboda, P., *Schumpeter's Entrepreneur in Modern Economic Theory*, en : Seidl, Ch. (Editor), *Lectures on Schumpeterian Economics*, Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo 1984, p. 17 ss.
6. Ramser, H.J., *Schumpetersche Konzepte in der Analyse des technischen Wandels*, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik der Universität Konstanz, *Diskussionsbeiträge*, Serie A, núm. 203, Septiembre 1985, p. 3. Según Heuß en la teoría de crecimiento neoclásica se incluye como un hecho dado "y correspondiendo al progreso técnico ... en la función de producción económica y de ahí es de donde se deduce el crecimiento de la producción de la economía". El motor verdadero de crecimiento no se deduce del objeto del análisis teórico. "De lo cual se deduce que la teoría de crecimiento actual ... pasa del verdadero contenido del crecimiento". (Heuß, E., *Wachstum und Wettbewerbsbeschränkungen*, en: *Wettbewerb als Aufgabe. Achzehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, Bad-Homburg-Berlin 1968, p. 31 s.)
7. Niehans, J., *Besprechung des Buches Bös, D. y Stolper, H.D., Schumpeter oder Keynes? Zur Wirtschaftspolitik der neunziger Jahre*, Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo 1984, en : *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Tomo 141 (1985), p.613
8. OCDE: *Quantitative Models as an Aid to Development Assistance Policy*, Paris 1967.
9. Ver Dürr, E., *Wachstumspolitik*, Bern-Stuttgart 1977, p. 126 ss. - Eisemann, R., *Entwicklungspläne*

und wirtschaftliche Wirklichkeit : Abweichungen zwischen geplanten und realisierten Wachstumsraten des Sozialprodukts und deren Erklärung, Frankfurt-Bern 1977

10. Dürr, E., ob. cit., pág 82 ss.
11. Schumpeter, J., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2 Auflage, München-Leipzig 1926, p. 103.
12. Schumpeter, J., ob.cit., p. 129
13. Schumpeter, J., ob. cit., p. 130
14. Schumpeter, J., ob.cit., p. 110 s.
15. Schumpeter, J., ob.cit., p. 126
16. Heuß, E., Allgemeine Markttheorie, Tübingen-Zurich 1965, p. 37 ss. - Ver en cuantía Produktzyklustheorie : Tichy, G., Is the Product Cycle Obsolete? Research Memorandum Nr. 8502 der nationalökonomischen Institute Graz, 1985
17. Kaufer, E., Industrieökonomik, München 1980, p.596
18. Weber, M., Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Tübingen 1920, Band I-III.
19. Müller Armack, A., Genealogie der Wirtschaftsstile, Stuttgart 1940. Reproducido en : Müller-Armack, A., Religion und Wirtschaft, geistesgeschichtliche Hintergründe unserer europäischen Lebensform, 3. edición Berna-Stuttgart 1981.
20. Mc Clelland, D.C., The Achieving Society, Toronto-New York-London 1961.
21. Albach, H., Zur Wiederentdeckung des unternehmers in der wirtschaftspolitischen Diskussion, en Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Tomo 135 (1979) , p. 542 ss.
22. Albach, H., ob.cit., p. 543
23. Albach, H., ob.cit., p. 544
24. Weber, M., ob. cit., Tomo I, p. 18 s.
25. Müller Armack, A., ob.cit., p. 79 s. y p. 328 ff.

26. Gömmel, R., Die Bedeutung des Unternehmers in Franken während der Industrialisierung und Ursachen seines Auftretens, en: Schneider, J. edit. Wirtschaftskräfte und Wirtschaftswege, III. Auf dem Wege zur Industrialisierung, Festschrift für Hermann Kellebenz, Bamberg 1978, p.371 s.
27. Gömmel, R., ob.cit., p. 378.
28. Samuelson, K., Religion and Economic Action, Stockholm 1961, p. 112.
29. McClelland, D.C., ob.cit., p. 97 s.
30. McClelland, D.C., ob.cit., p. 100
31. Görgens, E., Wettbewerb und Wirtschaftswachstum, Freiburg 1969.
32. Neumann, M., Kapitalbildung, Wettbewerb und ökonomisches Wachstum, Berlin-Heidelberg-New York 1968, p. 191 s.
33. En cuanto al papel del empresario en los países en vías de desarrollo ver Leff, N.H., Entrepreneurship and Economic Development : The Problem Revisited, en : Journal of Economic Literature, Vol. XVII (1979), p. 46 s.
34. Dürr, E., ob.cit., p. 184
35. World Bank Atlas 1983
36. El Instituto IFO : "Orden Económico, desarrollo socio-económico e integración de la economía mundial en los países en vías de desarrollo, un análisis empírico sobre las interdependencias y consecuencias". Se trata de un encargo de investigación del Ministerio Federal de Economía realizado por Halbach, A.J., Osterkamp, R., Braun, H.G. y Gälli, A., Bonn 1982. Halbach, A.J., "Economic System and Socio-Economic Development of Developing Countries", a Statistical Analysis of World Bank Data, Forschungsbericht des IFO Instituts Nr. 63, Munich 1983.
37. Schumpeter, J.A., Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2. edit. Munich 1950, p. 215
38. Schumpeter, J.A., Kapitalismus, ob.cit., p. 218

39. Galbraith, J.K., Die Moderne Industriegesellschaft, München-Zürich 1968
40. Ver Oberender, P., Der Einfluß staatlicher Forschungs - und Entwicklungsstrategien auf die private industrielle Forschungs - und Entwicklungsaktivität, en : Jahrbuch für sozialwissenschaft, Tomo 26 (1974), p. 281 s. -Röper, B. edit. Technischer Fortschritt und Unternehmensgröße, Düsseldorf 1973, p. 137 s. -Zeppernick, R., Mehr Staat oder mehr Markt? Die Forderungen nach einer neuen Industrie - und Forschungspolitik, in : Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts - und Gesellschaftspolitik, Año (1985), 30 p.79
41. Mac Laurin, W.R., The sequence from invention to innovation, en : The Quarterly Journal of Economics, Vol. LXVII (1953), p. 107 (traducción del autor)
42. Nelson, R.R., Peck, M.J. y Kalachek, E.D., Technology, Economic Growth and Public Policy, Washington 1967, p. 71
43. Brown, G., Characteristics of New Enterprises, en: New England Business Review, 1957
44. Ohem, K. edit. Mit Ideen zum Erfolg, Frankfurt 1980, p. 8.
45. Mansfield, E., The Production and Application of New Industrial Technology, New York 1977
46. Oppenländer, K.H., Wirkungen des Patetwesens im Innovationsprozeß, en : IFO Schnelldienst, Año 27. (1974), Núm. 10, p. 10 s. Geiling, R., Der Beitrag kleiner und mittlerer Unternehmen zum technischen Fortschritt, Tesis Doctoral, Erlange. Nürnberg 1981, veröffentlicht in den Schriften zur Mittelstandsforschung, Göttingen 1982. Hüttlinger, K., Unternehmensgröße und Wirtschaftsdynamik, edit. por IFO Institut für Wirtschaftsforschung, München 1984. Aiginger, K., und Tichy, G., Die Größe der Kleinen. Die überraschenden Erfolge kleiner und mittlerer Unternehmungen in den achtziger Jahren. Viena 1985
47. Ray, G.F., The Diffusion of Mature Technologies, en : National Institut Economic Review, No. 106, Noviembre 1983, p. 62
48. Clifford, D.K. y Cavanag, R.E., The entrepreneurial corporation, en : The McKinsey Quarterly,

Autum 1985, p.2 s.

49. Birch, D., *The Contribution of Small Enterprise to Growth and Employment*, en : Giersch, H. edit., *New Opportunities for Entrepreneurship*, Tübingen 1984, p. 1 s.
50. Birch, D., ob.cit., p. 2
51. "The medicine of boosting demand surely helped in the short run ... In the medium run, however, it is bound to weaken the patient's motivations and his overall physical strenght. This is so because any kind of unconditional support to suppliers -from full employment guarantees, fine-tuning promises, and programs of industrial policy right down to specific subsidies and sophisticated protective devices against import competition -must be presumed to produce a dependence effect and gradually weaken the need to adjust, and with it the need that is proverbially considered to be the mother of invention and innovation". (Giersch, H., *The Age of Schumpeter*, en: *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 74 (1984), p. 107.
52. Michalak, H., *Das Unternehmerbild in Schulbüchern*, Köln 1978. Günther, H. y Willeke, R., *Was uns deutsche Schulbücher sagen. Eine empirische Untersuchung der genehmigten Deutsch-, Politik-und Religionsbücher*, edit. por Forschungsstelle Jugend und Familie, Wehrl 1982
53. Noelle-Neumann, E., *Werden wir alle Proletarier? Ungewöhnliche Wandlungen im Bewußtsein der Bevölkerung*, en : *Die Zeit*, Nr. 25 vom 13.6.1975
54. González-González, M.J., *La economía política del franquismo (1940-1970), dirigismo, mercado y planificación*, Madrid 1979, p. 25 s.
55. Mills, R.. Jr., *The Spanish "Miracle" : Growth and Change in the Spanish Economy, 1959 to Mid-1965*, Staff Economic Studies, Núm. 14. Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington 1965.
56. Dürr, E., *Wirtschaftspolitische Voraussetzungen des Beitritts Spaniens zur Europäischen Gemeinschaft, Theoretische Grundlagen und ordnungspolitische Entwicklung*, en : Dürr, E., Kellenbenz, H., Ritter, W. und Mitarbeiter, *Spanien auf dem Weg nach Europa?* Berna-Stuttgart 1985, p. 213 und

p. 220

57. Dürr, E., Wirtschaftspolitische Voraussetzungen ob.cit., p. 217 s.

58. Ver Fels, G., More Risk Capital for Private Enterprise, in Giersch, H. edit., ob.cit., p. 29 s.

59. Klump, R., Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland. Zur Kritik neuerer wirtschaftshistorischer Interpretationen aus ordnungspolitischer Sicht, Stuttgart 1985.

