



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad

Azcapotzalco

México

Jeannot, Fernando

Fluctuaciones cíclicas en Schumpeter

Análisis Económico, vol. XVII, núm. 35, primer semestre, 2002, pp. 43-77

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41303502>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# Fluctuaciones cíclicas en Schumpeter

*Fernando Jeannot\**

## **Introducción**

Un fenómeno importante de la mundialización económica es que a través de los inversionistas institucionales y la generalización de las transacciones financieras en tiempo real, se ha expandido de manera cierta el capitalismo financiero pero de manera incierta el capitalismo productivo. Ello induce a pensar en Schumpeter como un antídoto a la globalización de las economías casino.

El enfoque schumpeteriano difiere de otras ópticas porque reemplaza la noción del equilibrio por un circuito dinámico transformado por medio del proceso de innovación; es decir, que este circuito evoluciona por medio de un proceso de destrucción creadora producto del medio y al mismo tiempo con consecuencias sobre el medio de donde proviene.

La dinámica basada en esa innovación es la materia de la primera parte de este artículo. Ella configura un proceso de destrucción creadora que define al cambio organizacional administrado por los empresarios innovadores. En este sentido, la empresa y el progreso tecnológico y organizativo no son variables independientes; por el contrario, han registrado una evolución interactiva que ha diagramado las posiciones competitivamente avanzadas o rezagadas de las naciones.

En la segunda parte nos referimos a la evolución de la productividad según las teorías del ciclo económico. Tomamos en cuenta los antecedentes más destacados sobre la teoría del ciclo pero no hacemos un tratamiento extensivo del tema, sino que, de forma diferente, nos concentramos en el planteo schumpeteriano y en la teoría del ciclo real de formulación más reciente.

\* Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (fjean@correo.azc.uam.mx).

La evolución cíclica en Schumpeter no compete sólo a la diagnosis organizacional o cíclica (partes 1 y 2 del escrito), sino también a la prospectiva, y es por ello que en la tercera parte comentamos las mega tendencias schumpeterianas formuladas en los años cuarenta, pero hoy en día sometidas a la prueba de los hechos. De esta forma, el artículo es una propuesta para una lectura crítica y actualizada del enfoque schumpeteriano.

## **1. Fluctuaciones y destrucción creadora**

La destrucción creadora consiste en el reemplazo de las combinaciones productivas obsoletas de la microeconomía. Actualmente transitamos por un intenso proceso de destrucción creadora con base en la informática, la biotecnología y la microelectrónica y no escapan a esa necesidad de avanzar en la destrucción creadora ni las economías competitivamente avanzadas ni las rezagadas. Ello se debe a que una vez definida la fase expansiva de los negocios a través de los racimos de innovaciones, el dinamismo de las inversiones empieza a mostrar signos de agotamiento.<sup>1</sup> Como contrapartida de lo anterior, la demanda de nuevos productos también se debilita con lo que se refuerza el agotamiento de la innovación. Las expectativas expansivas sufren un cambio de tendencia y los empresarios innovadores calculan inversiones con tasas de retornos poco estimulantes. Habrá llegado la fase depresiva, la cual no toca solamente al sector real de la economía, sino también al financiero. En un punto inferior de la fase depresiva los empresarios innovadores vuelven a calcular proyectos de inversión rentables con respecto a una tasa de interés castigada por la depresión y entonces se concretizarán los planes de expansión que despuntarán la recuperación, se trata de una destrucción creadora esencialmente dinámica.

### *1.1 Dinámica*

La dinámica económica consiste en las relaciones entre variables correspondientes a periodos sucesivos. El estudio de estas relaciones permite dar una explicación teórica de su evolución, la cual se centra en el análisis del movimiento. La dinámica económica puede asimilarse más a un filme que a una fotografía; no obstante algún comentarista incisivo podría agregar que todo filme constituye una serie de fotografías, lo cual de cualquier forma no invalida la distinción entre estática y dinámica.

El origen intelectual de la dinámica económica está en Sismondi y el problema de la telaraña; a partir de allí Keynes trabajó la dinámica de corto plazo y

<sup>1</sup> Schumpeter (1989: 33).

Schumpeter la de medianos y largos periodos de tiempo. En este último caso se hizo por medio del tema de la evolución cíclica, por lo que el enfoque schumpeteriano es dinámico por oposición al estático de las disciplinas llamadas “positivas” de adscripción marginalista.

Todo régimen económico puede considerarse como resultado de los mismos comportamientos económicos,<sup>2</sup> pero no de un mecanismo impersonal que reproduce el principio físico de la palanca, tal como lo representa el esquema de equilibrio walrasiano que generaliza el marginalismo. En este último esquema no existe ninguna diferenciación entre los comportamientos rutinarios y los innovadores; es más bien al contrario, y en Schumpeter (1978: 71) las alteraciones de la tecnología y de las organizaciones causadas por el comportamiento innovador, esencialmente dinámico, causarán la trayectoria progresiva del desenvolvimiento económico, además considera que existen fluctuaciones dentro de una pendiente positiva como trazo general; pero no hay tendencia al estado estacionario previsto por otros autores como Ricardo o Marx.

Si bien el rompimiento de las rutinas imprime dinamismo al sistema, existen tres obstáculos que se oponen al proceso dinamizador: en primer lugar, la incertidumbre que implica innovar sobre lo rutinario, por lo que siempre habrá tanto dinamismo como comportamiento tomador de riesgos exista, en segundo lugar, las inercias mentales que rechazan a la innovación conducente a nuevas combinaciones productivas, a nuevas formas organizacionales o a la conquista de nuevos mercados y en tercer lugar, la reacción conservadora del medio social en tanto proclive a la mistificación del pasado en función del inmovilismo del presente, a la cristalización ideológica y al rechazo del disenso creativo.<sup>3</sup>

Se puede leer a la dinámica schumpeteriana como una alternativa entre los positivimos de cualquier género. Para ello no es necesario apelar a ninguna doctrina religiosa, pero si repasar la idea de la innovación como un acto de creación humana conducido por los empresarios, pero que comprende a los empleados y obreros como ejecutores materiales. Todo ello corresponde a una forma de razonar abstracta, documentada y verificable.

La diferencia con los positivimos de izquierda o de derecha, consiste en que la innovación es una creación humana que no se puede reducir ni a la maximización del beneficio ni a las condiciones materiales de la producción, por el contrario, el acto de innovar es parte de un comportamiento que busca los beneficios derivados de las ganancias de productividad, pero no cualquier clase de bene-

<sup>2</sup> Schumpeter (1978: 66 y 67).

<sup>3</sup> Schumpeter (1978: 94).

ficio. Este circuito<sup>4</sup> es susceptible de dinamizarse por medio de un principio organizativo en las empresas, una lógica de acción de los empresarios o si se prefiere, una mentalidad empresarial innovadora<sup>5</sup>.

La importancia del medio de actuación de los empresarios fue destacada cuando Schumpeter (1978: 89) sostuvo que numerosos empresarios no pueden sobrepasar los “límites de las rutinas”, por lo que el prejuicio “de que la conducta es rápida y racional” constituye una mera ficción. En cambio es el medio quien impone una determinada lógica de acción a los empresarios, es decir, si el medio es productivo, existirá un incentivo natural a favor de una masa crítica de empresarios innovadores, lógicamente en caso contrario no lo habrá. No obstante, en un sentido o en otro (economía productiva que favorece la aparición de empresarios innovadores o economía improductiva que desalienta la aparición de tal clase de comportamientos dinámicos) la relación del medio con los empresarios no constituye un proceso lineal. “La elección de nuevos métodos no es simplemente un elemento de la acción económica racional ni algo obvio, sino un proceso distinto que necesita una explicación especial” en tanto que dinámica.<sup>6</sup>

Otra forma de constatar la importancia del medio en la configuración de una masa crítica de empresarios innovadores es que las prácticas gerenciales se transmiten en buena medida por legados inconscientes que revalidan la gravitación de lo colectivo sobre las mentalidades,<sup>7</sup> por lo que el empresario innovador y los componentes del proceso, particularmente los trabajadores, no son ni una máquina maximizadora (enfoque liberal), ni un reflejo lineal de las condiciones materiales (enfoque socialista): ellos son, ciertamente, seres humanos de racionalidad limitada que utilizan información asimétrica, que alientan valores implícitos o explícitos, que reaccionan, o no, ante los incentivos de mercado, que actúan muy influenciados por las instituciones y las organizaciones.<sup>8</sup>

Las instituciones (reglas del juego) y las organizaciones (empresas) constituyen algo más que un mero “marco”, como suelen rotularlos otros enfoques; por el contrario ellos son un elemento esencial de la dinámica estructural con respecto a la cual las empresas actúan en un sentido o en otro.<sup>9</sup> Las instituciones y por supuesto las formas organizacionales, son variables endógenas en los procesos de innovación: de acuerdo tanto al perfil de las instituciones, como a las formas em-

<sup>4</sup> Schumpeter (1978: capítulo 1).

<sup>5</sup> Schumpeter (1978: capítulo 2).

<sup>6</sup> Schumpeter (1978: 90).

<sup>7</sup> Schumpeter (1978: 94).

<sup>8</sup> Le Moigne (1999: 35).

<sup>9</sup> Schumpeter (1996: 190).

presariales existentes, el proceso de innovación tendrá unos u otros efectos de difusión a través de los racimos de cambio tecnológico y organizacional. La dinámica económica se refiere entonces a los cambios económicos y empresariales que no fueron causados por variables exógenas sino endógenas.<sup>10</sup>

Sin embargo, hay que tener cuidado en no sesgar el enfoque hacia una idea triunfalista, porque el proceso de innovación y difusión no tiene por qué ser solamente progresivo. Cuando el medio empresarial llega al punto culminante de la fase expansiva bien puede escenificarse una situación de ruptura o catástrofe.<sup>11</sup> Entonces se hace evidente, más que en otros momentos del ciclo, que la coherencia de conjunto no reside en ningún equilibrio natural ni en ninguna racionalidad espontaneista, sino en procesos causales acumulativos que conducen tanto a la expansión como a la recesión.

Las economías postindustriales inducen sin lugar a dudas las fluctuaciones de los mercados emergentes, pero diversas experiencias históricas (Canadá, el Japón de las postguerras, la Alemania derrotada, el sudeste asiático recientemente) nos muestran de qué manera las fases depresivas pueden ser transformadas en procesos de emergencia económica. ¿Cuál es el módulo de esa dinámica, de esa evolución?: el desarrollo de la ventaja competitiva nacional, para el caso de economías rezagadas como las latinoamericanas y siguiendo el mismo criterio, la transformación de las economías de rentas en economías productivas. Los agentes de este cambio son los empresarios innovadores.

## *1.2 Innovación*

La innovación consiste en una nueva combinación de factores productivos que realiza el empresario (micro), la cual obtiene resultados positivos en el crecimiento económico (macro). Recordemos que esta innovación schumpeteriana tiene cinco categorías: a) la fabricación de un nuevo bien, por ejemplo, la invención de un nuevo multimedia, b) la implantación de una forma de producción original, por ejemplo una forma inédita de organización de equipos de trabajo, c) nuevos desfuegos para la producción como pueden ser las exportaciones a un mercado no tradicional, d) incorporación de nuevas fuentes de materias primas, una muestra de ello sería el descubrimiento de yacimientos petrolíferos y e) transformar las condiciones del mercado, como podría ser la eliminación de competidores.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Schumpeter (1978: 74).

<sup>11</sup> Schumpeter (1996: 192).

<sup>12</sup> Schumpeter (1978: 77).

Las características esenciales de la innovación, en primer lugar y para el analista de la misma, sólo pueden ser entendidas *ex post*, nunca *ex ante*; en segundo lugar, la innovación tiene repercusiones de largo plazo; en tercero, ella depende de la aptitud del elemento humano que corresponde a una nación; en cuarto, su definición y amplitud tendrá lugar una vez que se constate la masa crítica de empresarios innovadores que corresponden a una determinada rama de actividad; y, en quinto lugar, el tipo de comportamientos individuales prevalecientes en el medio respectivo fomentarán o desalentarán a la misma. Como se observa, innovar no resulta de ningún mecanismo implícito en las relaciones de oferta y demanda sancionadas por algún subastador, más bien es un proceso esencialmente empresarial y dependiente del capital humano que corresponda a un medio determinado.<sup>13</sup>

Es necesario reducir el nivel de abstracción que representa afirmar que la empresa schumpeteriana es sinónima de innovación. La forma adecuada de hacerlo es remitir la innovación a las diversas formas organizacionales que ha ido adquiriendo la empresa: artesanal, unipersonal, cooperativa, por acciones y otras.<sup>14</sup> Particularmente teniendo en cuenta que los aspectos organizacionales preceden a la actividad de creación empresarial. Es decir que, según sea el caso del proceso de innovación, tanto de producto como de proceso, será la forma organizacional más idónea que corresponda al mismo. En términos actuales y dado el racimo, *clustering* de innovaciones informáticas y microelectrónicas, la forma organizacional de la empresa tiende a la flexibilidad, no solo del mercado de trabajo, sino también de la función empresarial.

La innovación se difunde en forma de racimos y legitima los beneficios empresariales porque se obtienen montando un juego de todos ganan, *to win to win*, pero no otro de suma cero. El empresario innovador toma la decisión de poner en práctica una nueva combinación productiva, pero para ello le resulta indispensable contar con el apoyo del crédito bancario. Iniciado el proceso innovador, otros empresarios (seguidores más que líderes) animarán la competencia entre empresas. Habrá destrucción creadora porque las nuevas combinaciones productivas necesitan reemplazar a las obsoletas, con lo que son inapelables tanto las quiebras de empresas como las repercusiones sobre la composición del empleo. Pero, si la economía realmente logra consolidar posiciones competitivas más avanzadas, a largo plazo los efectos sobre el bienestar colectivo serán positivos en términos netos.

El empresario innovador no responde a las visiones espontaneístas del mercado o del Estado,<sup>15</sup> es decir, que el autor matiza la visión empresarial tanto

<sup>13</sup> Schumpeter (1989: 222).

<sup>14</sup> Schumpeter (1989: 224).

<sup>15</sup> Schumpeter (1989: 255).

del neoclasicismo como del marxismo. Por ello resulta casi inmediato observar en Schumpeter (1978: 152) que la función empresarial tiene lugar en cualquier sistema económico y que la condición de empresario no resulta de una profesión ni tiene que ser perdurable: como a los intelectuales se les pide no escribir muchos libros, sino alguno muy bueno, se hace lo propio con los empresarios para que no funden muchas empresas, sino solamente las innovadoras.<sup>16</sup> En este sentido, no cabe duda, el empresario es un verdadero factor de la producción, al igual que la tierra o el trabajo, pero diferente del capital.<sup>17</sup>

La realización de nuevas combinaciones es una función de cambio y transformación con respecto a la herencia y, al mismo tiempo, “el privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquellos que disponen de la posibilidad ‘objetiva’ de hacerlo”.<sup>18</sup> Los empresarios pertenecen, por tanto, a un tipo especial de agente económico y su conducta es el motivo de un número muy significativo de fenómenos, en particular el tipo de remuneración a la que se hacen acreedores.

La calidad de empresario innovador se adquiere por llevar a cabo nuevas combinaciones productivas que dinamizan al excedente organizacional y dan lugar al beneficio del empresario porque existió el proceso de innovación, pero no porque se trate de cualquier clase de organización ni de ejecutivos.<sup>19</sup> Nuevamente, corresponde distinguir a los empresarios innovadores de los rentistas, quienes no son solamente los accionistas, sino también los empresarios rutinarios, carentes de creatividad, repetidores de los niveles de productividad.

En un sistema capitalista privado, parte del excedente organizacional se atribuye al empresario por medio de la economía de mercado.<sup>20</sup> El beneficio del empresario no es una renta diferencial ni un rendimiento de los bienes de capital, tampoco es un mero residuo del excedente organizacional, sino un correspondiente de la aportación que hace el ejecutivo a la producción. Como forma de sintetizar las diversas manifestaciones que puede adquirir el beneficio empresarial podemos decir, siguiendo a Schumpeter (1989: 226), que la remuneración del empresario innovador resulta del excedente organizacional en donde puede haber salarios de dirección, beneficios de monopolio u otras formas del beneficio. Comparado con los salarios, en tanto que estos se determinan por la productividad marginal del

<sup>16</sup> Schumpeter (1978: 88).

<sup>17</sup> Schumpeter (1989: 240).

<sup>18</sup> Schumpeter (1978: 91).

<sup>19</sup> Schumpeter (1978: 139).

<sup>20</sup> Schumpeter (1978: 155).

trabajo, “la ganancia es una excepción notable a esta ley” debido a que no se verifican las mismas condiciones de costos y productividad.<sup>1</sup> De allí su opinión sobre el argumento de que el trabajador produce todo y el empresario nada, son teorías basadas en la idea de que solamente el trabajo físico es productivo, pero que no explican el mecanismo dinámico por medio del cual una economía llega a ser productiva.<sup>22</sup> Se propone así una alternativa a las teorías del valor trabajo, en tanto la remuneración del empresario no resulta de una determinación objetiva en función del tiempo de labores insumido.

Anticipando al capitalismo de los intangibles, que tiene lugar en la actualidad, Schumpeter (1978: 149) sostuvo que los medios físicos de producción son sustituibles, pero no el empresario innovador. Dicho de otra forma: el capitalismo actual supera al industrialismo por medio de la innovación competitiva que utiliza a los medios de producción más que depende de ellos y, por supuesto, da menos importancia a las inmobilizaciones físicas del capital.

El capitalismo basado en la innovación competitiva muestra dos facetas complementarias; por un lado la propensión a innovar y, por el otro, la propensión a aceptar la innovación. La primera está supeditada al recorrido de caminos desconocidos, del estado de la tecnología y de los fondos dedicados a la RD; mientras que la segunda depende de aceptar la flexibilidad con respecto al cambio que muestre la clase empresarial respectiva. De esta forma adquiere validez su idea con respecto a la función del empresario como tomador de riesgos que no pueden ser calculados o asegurados *ex ante*. En este sentido innovador, el empresario se caracteriza por ejercer la iniciativa privada, pero no por ser propietario de bienes o derechos.<sup>23</sup>

Al configurar la iniciativa privada, los empresarios no constituyen por ese hecho un estamento sectorial como lo son los terratenientes, los industriales o los proletarios porque hay iniciativa privada en cualquier sector de actividad y forma de producción.<sup>24</sup> Por ello es que los empresarios pueden pertenecer a cualquier estrato social y administrar micro, medianas o grandes empresas sin que pesen sobre ellos requisitos étnicos, raciales o religiosos. Naturalmente que pensando en una economía productiva, pero no en otra de rentas, “la función de empresario no se hereda”, tal como evidencia la historia de las familias de los capitanes de industria. Sin embargo es usual hacer referencia a la “clase empresarial” utilizando el concepto general de clases sociales (no el marxista), quien entiende por ellas a los

<sup>21</sup> Schumpeter (1978: 158).

<sup>22</sup> Schumpeter (1978: 153).

<sup>23</sup> Schumpeter (1978: 85).

<sup>24</sup> Schumpeter (1978: 88).

miembros que comparten una identidad, una mentalidad de endogrupo, un criterio de diferenciación social; es decir, una conciencia empresarial como diferente de la conciencia obrera, campesina, burocrática u otras. De todas maneras, cabe reiterar que para Schumpeter no todos los hombres de negocios son empresarios innovadores.

La concepción schumpeteriana difiere substancialmente de las fábulas fuera del tiempo y del espacio como las de Robinson Crusoe. Ante la pregunta ¿por qué las economías rezagadas competitivamente no innovan? resalta una respuesta esencialmente sociológica: porque la racionalidad productiva o improductiva se la impone el medio al agente, pero no a la inversa.<sup>25</sup> Este último tipo de afirmaciones hace inapelable la vinculación de Schumpeter con los enfoques evolutivos. Habitualmente un empresario innovador situado dentro de un medio improductivo no alcanza a constituir la masa crítica del progreso competitivo, ello en nada se opone a reconocer los méritos de la acción individual de tal o cual empresario “porque la elección de nuevos métodos no es simplemente un elemento en el concepto de la acción económica racional”,<sup>26</sup> ni algo inmanente a los hombres de negocios; por el contrario, corresponde a un número reducido de líderes que muestran dos características especiales: 1) su comportamiento es diferente de los habituales y 2) representan una categoría especial de agentes económicos de acuerdo a la capacidad de innovar.

Los empresarios innovadores no lo son por el solo hecho de ejercer una diferencia de grado con respecto a la conducta meramente utilitarista, aunque nadie niega el componente utilitario, sino por instrumentar su aptitud especial, un perfil gerencial determinado, una capacidad eficaz para desarrollar el excedente organizacional. En todo caso el empresario innovador es el que evidencia una cualidad singular con respecto a la organización productiva: aunque muchos sabían cantar, dijo Schumpeter (1978: 91), pocos fueron Caruso. Por lo que será difícil concebir al empresario innovador como un subproducto de la visión espontaneísta del mercado u organicista del Estado.<sup>27</sup>

En el prototipo tradicional del agente económico, o sea ese personaje perdido en una muchedumbre de personajes idénticos todos ellos y que postula la teoría neoclásica, “quizá exista la conducta racional en ausencia de la motivación racional. Pero en cuanto queramos penetrar en la motivación, el problema se complica”.<sup>28</sup> El medio tiene una importancia equivalente a la del individuo, de manera

<sup>25</sup> Schumpeter (1978: 89).

<sup>26</sup> Schumpeter (1978: 90).

<sup>27</sup> Schumpeter (1989: 255).

<sup>28</sup> Schumpeter (1978: 100).

tal que no todas las economías contienen los incentivos necesarios para que los empresarios innovadores transformen una fase depresiva del ciclo en otra expansiva:<sup>9</sup> si la economía verifica comportamientos pro cíclicos, es porque se trata de un régimen improductivo donde la clase empresarial innovadora no ha alcanzado masa crítica ni sectorial ni global. Por todo esto no debe resultar difícil de aceptar que el empresario innovador constituye un verdadero productor de ingreso y empleo pero no de rentas.<sup>30</sup>

El enfoque schumpeteriano de la innovación es dinámico porque es endógeno y referido a las transformaciones “que desplazan en tal forma su punto de equilibrio que no puede alcanzarse el nuevo desde el antiguo por alteraciones infinitesimales. Agreguemos sucesivamente todas las diligencias que queramos, pero nunca formarán un tren”.<sup>31</sup> Lo mismo pero planteado con otras palabras, las innovaciones son cambios en la función de producción que no pueden desagregarse infinitesimalmente porque se trata de nuevas combinaciones productivas que no dependen de ningún automatismo físico como pretende el marginalismo.<sup>32</sup>

La empresa innovadora es la realización de nuevas combinaciones productivas, mientras que los empresarios del mismo carácter son los individuos encargados de dirigirla. Estos empresarios pueden corresponder a la empresa “clásica” (donde coincide la persona del empresario con la del capitalista) o ser funcionarios de las mega empresas actuales, así como pueden tener relación con una o más empresas a la vez. En cambio, no son empresarios, aquellos “gerentes, consejeros o industriales que se limiten a explotar negocios establecidos” sin desarrollar la innovación, son rentistas revestidos de una apariencia empresarial.<sup>33</sup>

En la base del razonamiento schumpeteriano hay una contraposición entre la estática (sin innovación) y la dinámica (con innovación). Estáticamente, puede bosquejarse un circuito económico sin elemento movilizador, propulsor, energético, quien, por lo tanto, tiende al estancamiento del producto. Esta noción es paralela al estado estacionario de Ricardo a la reproducción simple de Marx o al equilibrio walrasiano. El elemento propulsor que propone Schumpeter es la innovación y, por esta vía, la transformación del razonamiento estático en dinámico. El empresario innovador es aquel que transforma las rutinas heredadas para instrumentar la evolución. Sin adherirse expresamente al evolucionismo en economía, no cabe

<sup>29</sup> Schumpeter (1939: 3).

<sup>30</sup> Schumpeter (1989: 240).

<sup>31</sup> Schumpeter (1978: 75).

<sup>32</sup> Schumpeter (1939: 68).

<sup>33</sup> Schumpeter (1978: 84).

duda que Schumpeter fue un evolucionista. Nelson y Winter (1982: 295) hicieron una lectura de Schumpeter que corrobora lo anterior. Por otra parte y contrariamente a la propuesta positivista, esta evolución schumpeteriana no es lineal sino motivo de fluctuaciones, de ciclos donde se compendian fases expansivas y depresivas atadas a la innovación.

## 2. Fluctuaciones y productividad

Las fluctuaciones económicas consisten en la evolución cambiante de sentido (expansión o recesión) de las variables económicas. Esta evolución configura una tendencia de mediano y largo plazo alrededor de la cual fluctúan los parámetros. Integrandó ambas cosas es posible formular una teoría explicativa.

El ciclo económico consiste en fluctuaciones de frecuencia periódica, de manera tal que los indicadores temporales correspondientes al mismo grafiquen una forma sinusoidal. Los momentos del ciclo son: el *boom* o expansión, la crisis, la contracción o recesión y la recuperación. La revisión empírica no ha podido verificar uniformidad en la amplitud de los momentos señalados ni tampoco de los niveles donde se produce la crisis. Es por ello que existen diversos ciclos: el de Wheeler asociado a aspectos climáticos de 100, 500 o 1,000 años; el Kitchin entre 3 y 4 años, el Juglar entre 6 y 10, el Kuznets entre 15 y 25, y el Kondratieff entre 50 y 60.

### 2.1 El ciclo de negocios

Durante los años veinte Kondratieff lanzó la hipótesis de que el capitalismo privado evolucionaba de acuerdo a ciclos de largo plazo, los cuales duraban entre cincuenta y sesenta años de acuerdo al *big push* que representaban las grandes obras de infraestructura física.<sup>34</sup> Pero como ese “arranque” no era eterno, tendía a agotarse de manera cíclica: 25 años de expansión y otros tantos de recesión. Como esta postulación representaba una visión optimista del capitalismo privado por oposición a la teoría marxista que postula su agotamiento de acuerdo a la tendencia decreciente en la tasa de ganancia, Kondratieff fue deportado a Siberia por los marxistas rusos, donde murió alrededor de 1930. Kondratieff pensaba que la insuficiencia de ahorro era el factor determinante del fin de la expansión. La interpretación de Bosserelle (1994: 62) con respecto a Kondratieff es que sus ideas fueron esencialmente especulativas, pero no verificadas empíricamente.

<sup>34</sup> Bosserelle (1994: 31).

Schumpeter (1939: 252, 303, 397) retoma de Kondratieff numerosos elementos para plantear sus ciclos de innovación donde el aspecto tecnológico y organizativo de las empresas es destacado, pero también existe una referencia al financiamiento de la inversión que quiebra la fase expansiva, ahora no con respecto al ahorro, sino al crédito bancario. De cualquier forma, las principales críticas hacia la teoría del ciclo largo de Kondratieff fueron que su aparato estadístico no era suficientemente sólido y que las evoluciones cíclicas eran más en precios que en cantidades.

Schumpeter recuperó a Kondratieff asociando los ciclos a las innovaciones (sesgo tecnológico) y matizando los parámetros uniformes en el tiempo (no hay regularidades exactas de cincuenta años). Así, Schumpeter diagramó el ciclo de las máquinas a vapor (primera Revolución Industrial) entre 1787 y 1842<sup>35</sup> posteriormente el de los ferrocarriles entre 1843 y 1897<sup>36</sup> y seguidamente el de los automóviles, la electricidad y la química entre 1897 y 1942.<sup>37</sup> Otros autores no dejaron de asociar a lo anterior las implicaciones de las guerras, cosa que no hizo Schumpeter por permanecer fiel a su concepción endógena de la evolución económica.

La teoría schumpeteriana del ciclo económico puede resumirse en siete partes:<sup>38</sup>

- 1) Si la economía y las empresas estuvieran situados en un medio estático o estacionario no habría fluctuaciones de los negocios (conviene recordar esta obviedad porque la concepción estática de los intercambios económicos es la que subyace en la teoría del equilibrio general).
- 2) Las explicaciones realistas del ciclo económico no provienen de sumarle a las condiciones estáticas el incremento o decremento de algún componente básico, como la dotación de capital físico o la población económicamente activa, sino que hay que buscarlas en algún elemento cualitativo que provoque las fluctuaciones independientemente de los incrementos o decrementos señalados.
- 3) Las fluctuaciones se producen en casos distintos a los que representan los efectos de hechos extraordinarios como una guerra o similares.
- 4) De acuerdo a lo propuesto por Juglar, lo que causa la depresión es la prosperidad (el *crash* que sigue al *boom*), en el sentido que una puede explicarse en

<sup>35</sup> Schumpeter (1939: 252).

<sup>36</sup> Schumpeter (1939: 325).

<sup>37</sup> Schumpeter (1939: 753).

<sup>38</sup> Schumpeter (1939: 8-17).

función de la otra ya que existieron elementos causales de vinculación entre la fase expansiva y la depresiva o viceversa.

- 5) Como explicación esencial del apartado anterior, los auges están motivados por los procesos de innovación que llevan a cabo los empresarios schumpeterianos, y no cualquier hombre de negocios, la innovación no puede consistir en un cambio marginal.<sup>39</sup> Por el contrario, consiste en cambios de productos o de procesos, los cuales, en el momento que son recurrentes, materializan el progreso competitivo de una economía determinada.
- 6) Las innovaciones son discontinuas en el tiempo y en el espacio, por lo que el crecimiento económico de una economía que progresa competitivamente se produce a través de fluctuaciones con discontinuidades del mismo carácter.
- 7) La innovación es seguida por la imitación en la medida que el medio de implantación sea susceptible de cambio y transformación, es decir, dará lugar a rutinas subsecuentes que generalizan la ventaja competitiva.

Schumpeter retoma las ideas de Kondratieff, pero distingue los ciclos largos de los cortos.<sup>40</sup> La tendencia de largo plazo es progresiva siempre que exista una masa crítica de empresarios innovadores, capaces de dirigir la expansión hasta el punto de retorno (crisis), ellos causarían la recuperación que precede a la expansión. Las fases expansivas y de recuperación están definidas por las innovaciones en racimo que configuran nuevas combinaciones productivas en la microeconomía; pero si bien el origen del proceso se encuentra allí, sus efectos transforman los grandes agregados que corresponden a las condiciones de los mercados, los productos y las organizaciones. Es una dinámica basada en la oferta que termina por alterar las condiciones de la demanda.

Si bien Schumpeter no pudo dejar de impresionarse con la crisis de los años treinta, jamás afirmó que ésta constituía la crisis terminal del capitalismo privado, por el contrario, la interpretó como un ciclo corto con relación a otro más extenso. La crisis de los treinta fue un momento histórico de destrucción creadora, durante el cual el cambio institucional no había sido asimilado por los empresarios privados, particularmente la nueva política fiscal, la similar política laboral y la economía mixta correspondiente. Pese a que pueda considerarse que Keynes derivó de esta situación hacia el intervencionismo, Schumpeter permaneció fiel a su toma de partido por la democracia liberal y la economía de mercado liderada por los empresarios privados. Schumpeter formuló una teoría que postula a los empre-

<sup>39</sup> Schumpeter (1989: 34).

<sup>40</sup> Schumpeter (1939: 200-204).

sarios como solución de las crisis, pero no al gobierno como lo hace Keynes. Por lo tanto, aquel se inclina más hacia la economía de mercado que hacia el dirigismo; hacia una economía de mercado productiva, innovadora, de ninguna manera constituida por empresarios rentistas o parasitarios.

Fluctuaciones, crisis, ciclos, depresión, recuperación, fueron constituyendo los parámetros de una misma situación: la ausencia de una autorregulación del mercado. Desde el punto de vista de la crisis mundial como una consecuencia de las fluctuaciones cíclicas, Schumpeter (1939: 906) propuso un compendio de ciclos insuficientemente probado hasta el día de hoy, ya que además de localizar regularidades temporales hay que justificarlas en términos racionales. Sostuvo que cada ciclo Kondratieff comprende seis ciclos Juglar de nueve años y estos, a su vez, se dividen en tres ciclos Kitchin de tres años.

Por otra parte, Kuznets, quien siempre privilegió la observación empírica al mismo tiempo que desdeñaba la teoría económica, sostuvo que las regularidades temporales, encontradas por él eran singulares y, por lo tanto, no podía formularse una teoría general. Esta nos parece ser la forma de argumentación más sólida, porque se aleja de la mitología autorregulacionista, pero no cae en el deductivismo que puede reprochársele a la mayor parte de las teorías del ciclo empezando por Kondratieff e incluyendo a Schumpeter.

El mito de la autorregulación del mercado supone que la tendencia al auto equilibrio, vía interacción de la oferta con la demanda, es prácticamente ineluctable por lo que desaparece la noción de crisis y con mayor razón la de mutación.<sup>41</sup> Utilizando nociones actualizadas posteriores a Schumpeter, aclaramos que debe distinguirse “crisis” de “mutación”. La primera, quiebra el sentido de la tendencia, pero el desarrollo de los acontecimientos terminarán por retomar el sendero evolutivo anterior; mientras que la segunda consiste en un cambio general de las reglas del juego que pone en acto un nuevo sendero evolutivo.<sup>42</sup> De esta forma se vinculan las fluctuaciones a la teoría evolucionista, en el mismo sentido, otros autores sostienen que el ciclo largo comprende tanto periodos de expansión ordenada como a periodos de mutación. Con lo que las teorías del ciclo pasan de una a más trayectorias de desarrollo.<sup>43</sup>

La argumentación de Schumpeter, como consecuencia de la crisis de los años treinta, se centró en el empresario innovador, el crédito y el beneficio como remuneración de la innovación.<sup>44</sup> Contrariamente a Keynes, Schumpeter da una

<sup>41</sup> Schumpeter (1939: 38).

<sup>42</sup> Passet (1995: 41).

<sup>43</sup> Rosier (2000: 222).

<sup>44</sup> Schumpeter (1939: 87).

explicación privada de las crisis y mutaciones que van configurando el trazo cíclico de largo plazo. Es el liderazgo de los empresarios innovadores el que fomentará tanto el crecimiento de la expansión como la recuperación en la fase depresiva, de no existir, la economía funciona en una condición estacionaria, improductiva, circular sin solución de continuidad, que termina por degradar sensiblemente a las posibilidades de bienestar colectivo. Paralelamente a las postulaciones keynesianas y dentro del contexto de varias teorías sobre la evolución cíclica, el enfoque schumpeteriano recobra interés. Primero porque el acento en la innovación es cercano de la cuestión tecnológica y, segundo, porque Schumpeter postuló como indispensable la vinculación de los empresarios innovadores con las estructuras financieras.<sup>45</sup>

Aceptemos por un instante que hubo expansión mundial en 1848-1873, que luego existió depresión en 1873-1895, recuperación en 1895-1925, depresión en 1925-1945, recuperación en 1945-1975 y depresión en 1975-2000. Esa aceptación debe ser meramente provisoria porque no es nada evidente que los ciclos mundiales sean también nacionales. Ni los datos de la producción bruta ni los de los precios permiten fundamentar estadísticamente los periodos indicados. Es probable que los ciclos largos no existen básicamente porque toda expansión o toda depresión son originales y escapan a cualquier clase de determinismo histórico, mucho menos uno que podría fecharse con regularidad precisa. Aceptación meramente provisoria porque si diversos autores han podido dibujar ciclos largos para diferentes periodos de tiempo y lugares, es porque han recurrido a medias móviles, al achatamiento de los ciclos cortos y a otras técnicas estadísticas que en definitiva representan una reelaboración manida de los datos originales.

Como anteriormente mencionamos, se ha llegado a compilar un número considerable de ciclos: el de negocios de menos de 12 meses, el Juglar, el de Kuznets, el de Wardwell, y otros entre los cuales destaca el de Kondratieff, podemos interpretar a estos ciclos en forma positiva o negativa: positivamente intentaríamos utilizarlos como instrumento analítico sin necesidad de ligarlos a una periodicidad temporal precisa, con lo cual ganamos en instrumentos de comprensión, pero al mismo tiempo estaríamos negando la esencia misma de la idea de ciclo económico la cual está referida a una periodicidad temporal uniforme. En forma negativa, un apego a las teorías de los ciclos nos aproximaría a un determinismo nada recomendable. De cualquier manera, cabe destacar que la economía como ciencia social hace depender sus procesos de las interacciones del mismo género en donde mucho tienen que ver las formas organizativas e institucionales. Son estas organizaciones,

<sup>45</sup> Schumpeter (1939: 109).

empresas y reglas del juego quienes en mucho van a definir la originalidad de cada fase económica, no necesariamente regular en el tiempo.

## 2.2 El ciclo real

La perspectiva schumpeteriana difiere de la doctrina liberal que, desde hace mucho tiempo, utiliza el mito de la autorregulación del mercado. Desde el punto de vista real, las crisis de los años treinta o las de los noventa terminaron por desacralizar tal mitología a través de las evidentes fluctuaciones económicas. Abandonando el principio de autorregulación del mercado y durante 1945-1975, el enfoque keynesiano IS-LM hizo pensar que se podía llegar a una economía “post-cíclica”, donde el uso combinado de la política monetaria y fiscal lograría controlar las fluctuaciones en los negocios. La estanflación, la reconversión industrial y otros shocks de los años setenta y ochenta acabaron con estas ilusiones keynesianas. Tocó el turno entonces a las teorías del ciclo real centradas en la influencia de los cambios tecnológicos; aunque, a su vez, estas postulaciones fueron rápidamente criticadas por varias razones, entre las que destaca la hipótesis de la neutralidad del dinero.

Creemos que existe una convergencia significativa entre la teoría del ciclo de negocios schumpeteriana y la del ciclo real, consistente en el hecho de que para Schumpeter el rol de los empresarios innovadores era fundamental para la trayectoria de las fluctuaciones económicas, mientras que para la teoría del ciclo real lo es la productividad total de los factores que administran los empresarios. En ese sentido cabe agregar: ¿quién sino los empresarios innovadores son los que lideran el procesamiento dinámico de la productividad total de los factores?

En 1986, Edward Prescott (citado por Chatterjee 1999: 25) sostuvo que los ciclos económicos posteriores a 1945 en los Estados Unidos, resultaron de cambios aleatorios en la tasa de productividad de las empresas privadas. Particularmente, que los periodos de expansión de la actividad económica correspondieron a incrementos de la productividad micro superiores al promedio del mismo rubro nacional en determinado periodo y que, diferentemente, los periodos de contracción se ligaron a un incremento inferior al promedio correspondiente. Como puede observarse, es una argumentación encuadrada dentro de la justificación microeconómica de la macroeconomía.

Los modelos de ciclos “reales” (es decir: no monetarios y/o independientes de la oferta monetaria) derivan de una concepción muy particular de los intercambios, en tanto que los mismos tendrían lugar sin influencias monetarias, en mercados sin externalidades, con información perfecta y contratos completos. Los modelos de ciclos reales o *Real Business Cycles* (RBC, según la denominación ini-

ciada por Long y Plosser en 1983, citado por Artus 1993: 352) sostienen que los cambios en la productividad o el desarrollo tecnológico fundamentan las fluctuaciones económicas. Ellos proponen una explicación de los ciclos económicos como un fenómeno de cierta recurrencia pero no exactamente regular. Hasta aquí dos elementos importantes a destacar: uno, que los fundamentos de las fluctuaciones se buscan en las variaciones de la productividad y de la tecnología y dos, que determinadas recurrencias no permiten hablar de regularidades, mucho menos de leyes de funcionamiento.

Al poner en el centro de la explicación a la productividad, se reconocen algunos componentes significativos de la evolución económica del presente: por una parte, el empequeñecimiento de los intervalos temporales, entre una y otra oleada de innovaciones tecnológicas, llevan a pensar que difícilmente los ciclos económicos pueden tener una regularidad determinada a lo largo de distintas fases de cambio y transformación, particularmente tecnológicas y organizativas. Por otra parte, que las investigaciones empíricas destinadas a mostrar la vigencia de los ciclos Kitchin, Juglar, Kuznets o Kondratieff han resultado infructuosas; por lo que esta nueva manera de ver los ciclos es coincidente con la gravitación de las circunstancias “reales” (en el sentido de lo efectivamente acaecido). Y finalmente que la productividad es una condición necesaria de la competitividad, porque constituye el umbral de la economía mundializada por el que deben transitar las economías nacionales.

Los modelos del ciclo real postulan que los agentes económicos reaccionan ante las fluctuaciones macro maximizando su función objetivo de utilidad (las familias) o de beneficios (las empresas), bajo restricciones de orden tecnológico.<sup>46</sup> Para ilustrar los efectos de los impulsos reales en las fluctuaciones, Plosser (citado por Artus 1993: 309) recurrió a Robinson Crusoe, quien reúne en su persona – ya que es el único agente económico– las condiciones de productor y consumidor (función de producción y de utilidad). El solitario Robinson, arquetipo predilecto del individualismo metodológico debe tomar dos clases de decisiones: la de dividir su tiempo entre ocio y trabajo, así como la de repartir el producto entre consumo e inversión. Sus preferencias por el presente o el futuro tendrán un gran peso en sus determinaciones, así como el carácter duradero o transitorio del cambio tecnológico. Un cambio tecnológico duradero es representado por la puesta en producción de nuevas tierras, mientras que otro transitorio lo está por una buena temporada de lluvias. Si las nuevas tierras cultivables son fértiles, Robinson estará propenso a invertir menos en semillas, porque sabrá que cuenta con un aumento durable de la

<sup>46</sup> Gaffard (1997: 201).

productividad; por lo que podemos decir que el comportamiento de Robinson se hace contra cíclico. Diferentemente, cuando Robinson se enfrenta a ganancias transitorias, su comportamiento será pro cíclico.

De aquí deriva la interpretación que hace Chatterjee (1999). La teoría del ciclo real es una herencia de las políticas contra cíclicas: cuando las políticas monetarias en los Estados Unidos no introdujeron perturbaciones en el mundo de los negocios, la teoría del ciclo real operó en tanto que acompañó al crecimiento de la productividad total de los factores. En cambio y en otras situaciones, si las políticas de oferta monetaria introducen perturbaciones en el ciclo de los intercambios, la productividad total de los factores se situará por abajo del promedio nacional y la fluctuación transitará por la fase depresiva. En forma implícita, dice Chatterjee (1999: 25) la teoría del ciclo real estaría testimoniando el éxito de las políticas de estabilización, pero no su contrario.

En nuestra opinión, nos parece detectar un razonamiento discutible: hay que poner a funcionar la estabilidad de precios a través de la política económica gubernamental porque el mercado no la produce por sí mismo. Una vez que el gobierno brinda esta condición necesaria, las empresas privadas pueden desarrollar la productividad total de los factores. Si no tiene lugar esa condición necesaria, las empresas privadas fomentarán la contracción a través de su improductividad, es decir: lo monetario tiene efectos expansivos durante la expansión porque el gobierno hizo que la moneda fuera “un velo” de manera eficiente y a través de la política pública; por el contrario, cuando acaece la recesión es porque el gobierno incide negativamente en las transacciones reales, fundamentalmente desalentando a la productividad y a la innovación. En apoyo de lo anterior, Lucas (citado por Chatterjee, 1999: 27) piensa que la teoría del ciclo real fue una buena herramienta para explicar los ciclos después de 1945 cuando el gobierno norteamericano adquirió pericia en administrar la política monetaria, pero que no lo fue con anterioridad a esa fecha, cuando tal pericia era muy precaria.

Estas formas de ver las fluctuaciones son “reales” en tanto que “naturales” (subproductos del naturalismo filosófico) solamente en la tradición walrasiana (naturalista) del neoclasicismo económico. ¿Pueden verse las fluctuaciones económicas reales como una deducción del paradigma representado por una elección intertemporal de un agente económico singular? Creemos que no. Por ello es importante recordar que los fundamentos de una economía consisten en los elementos que permiten analizar el comportamiento de los agentes económicos. Estas causas del comportamiento verídico son las relaciones de preferencias y las dotaciones iniciales de las familias, las funciones de producción de las empresas, las conjeturas que hace cada agente con respecto a los otros, y sobre todo las instituciones

(reglas del juego) de cada nación: no es causalidad que en la fábula robinsoniana, estas últimas no existen y las anteriores se reducen a un agente excepcional. Aunque es la práctica más difundida, solamente en finanzas se acostumbra identificar a los fundamentales con las principales variables no financieras como la producción, el empleo y la inversión. Tomando esta acepción de los elementos fundamentales y de acuerdo a la visión no monetaria de las fluctuaciones económicas, la teoría del ciclo real hace un paralelo implícito entre los fundamentales de Robinson y los de una nación.

Las fluctuaciones de los fundamentales de la economía o sea, la producción, el empleo, el consumo y la inversión, constituyen reacciones “naturales” (en tanto que se acepta que Robinson es un verdadero agente representativo) de un individuo ante las variaciones del medio respectivo, en este caso la isla anfitriona de la soledad robinsoniana. De acuerdo ahora, a su concepción “positiva” de la economía (aunque es sabido que Robinson no es lo mismo que un ciudadano de cualquier gran ciudad, aceptamos al arquetipo “como si” lo fuera en realidad), la teoría del ciclo real pretende lograr resultados experimentales ya no con respecto al personaje, sino relacionado con las sociedades de masas y los intercambios complejos, quienes fluctúan influenciados por la política monetaria, los precios rígidos y toda una amplia gama de imperfecciones de los mercados y las empresas privados.

En este último caso resalta que la sustitución intertemporal del trabajo (ocio o esfuerzo) hace fluctuar al empleo y la producción, asimismo, que las opciones tecnológicas también producen fases expansivas o recesivas. Cuando las técnicas de producción disponibles se mejoran, los negocios pasarán por una fase expansiva; en el caso contrario: depresiva. Diferenciándose del enfoque schumpeteriano, la difusión tecnológica se considera inmanente al estado de la técnica, no al carácter innovador de los empresarios. Apegados al espontaneísmo de mercado que presenta cualquier intervención pública como nociva, las fluctuaciones de los negocios corresponden a la evolución temporal del óptimo paretiano.

Diversas críticas se han hecho a la teoría del ciclo real.<sup>47</sup> En tanto que los críticos han subrayado que el dinero no es neutral en el desarrollo de las fluctuaciones, los defensores han sostenido que la oferta de dinero es endógena al modelo, por lo que son las fluctuaciones de la producción quienes determinan la oferta monetaria; mientras que los críticos afirman que el residuo de Solow, adoptado por la teoría del ciclo real, no representa los *shocks* tecnológicos, los defensores sostienen que estos están representados en el residuo de Solow; y finalmente, mientras

<sup>47</sup> Artus (1993: 325-330).

los críticos piensan que la partición entre ocio y trabajo no es elástica con respecto al empleo, los defensores piensan que sí lo es.

Como decíamos anteriormente, la teoría de los ciclos reales recupera al “como si” de la economía positiva. El Robinson Crusoe no tiene representación real en las economías de intercambios complejos y sociedades de masas pero, de acuerdo a la teoría de los ciclos reales, si las previsiones basadas en el agente atemporal único son confirmadas, la teoría no puede ser desechada. Finalmente, la economía “positiva” (tal vez especulativa) que utiliza la teoría del ciclo no monetario es una forma de razonamiento por el absurdo: aunque todos sabemos que las fluctuaciones económicas dependen de las decisiones de diversos agentes, aceptamos la suposición de que existe solo uno; aunque sabemos que la competencia es imperfecta, aceptamos la suposición de que es perfecta, etcétera. Por ello es totalmente lógico que la teoría del ciclo real no se proponga realizar previsiones, ni, calcular los intervalos de confianza como se hace en la econometría. Nos referimos a esto último como un indicador de calidad analítica. Un intervalo de confianza econométrico o estadístico consiste en el espacio dentro del cual se encuentra el valor justo del parámetro, por lo que al no situarse dentro del mismo, se invalida la calidad explicativa del modelo.

De otra manera, la teoría del ciclo real sigue los pasos del equilibrio general calculable. El modelista construye una maqueta a partir de un modelo de equilibrio general por medio de agentes maximizadores, con respecto a los cuales se fijan los parámetros según los datos estadísticos disponibles sobre el país del caso. Ese equilibrio general se concibe de competencia perfecta y asimilable, por ejemplo, al caso real de la economía de los Estados Unidos: así lo sostiene Prescott (citado por Chatterjee, 1999: 26). No se afirma que el equilibrio general existió en los Estados Unidos, sino que con base en él se fue construyendo la maqueta correspondiente, tal como se hizo para América del Norte en otra oportunidad.<sup>48</sup>

Enmarcada por los debates que hemos evocado, la teoría de los ciclos reales pretende explicar los sucesos económicos a través de hechos estilizados. Recordemos que son fenómenos típicos que no pueden ser cuantificados con exactitud, de allí que la teoría del ciclo real se aleja de la econometría y se acerca al equilibrio general calculable. Desde un punto de vista crítico, cabe preguntarse si cualquier hecho estilizado no muestra la impotencia de la economía formal no solamente para diagnosticar con exactitud sino también para formular proyecciones.

<sup>48</sup> Brown (1993: 39).

### 3. Efectos de las fluctuaciones

Schumpeter se equivocó doblemente en sus proyecciones puesto que anticipó que el mismo éxito del capitalismo minaría sus bases de sustentación de manera irremediable, lo cual no sucedió ni desde el punto de vista económico, ni político, ni ideológico y además se equivocó también en la prognosis de un capitalismo de Estado marxista eficiente y eficaz; cuarenta años después de la muerte de Schumpeter el bolchevismo implosionó y la social democracia giró hacia el liberalismo de mercado.

Actualmente los vicios del capitalismo privado van desde los fallos del mercado hasta las fallas de las organizaciones, pasando por los defectos del gobierno,<sup>49</sup> pero no por ello es justificable deducir proyecciones finalistas como las de Schumpeter, al vaticinar el advenimiento del socialismo. De todas maneras, subsisten dos hechos que él destacó y que permiten rescatar positivamente sus formulaciones. En primer lugar, que solamente una iniciativa privada innovadora puede romper el orden institucional propio de las economías rezagadas por su improductividad y, en segundo que la carencia de ese mismo empuje innovador conduce fatalmente a la burocratización de las empresas privadas.

#### 3.1 Cambio institucional

Las instituciones capitalistas y empresariales son convenciones sociales que configuran al capital social de cualquier economía;<sup>50</sup> pero la falta de actualización de las convenciones capitalistas y empresariales hace vulnerable a la “burguesía”. “Al romper el marco precapitalista de la sociedad, el capitalismo rompió no solamente las barreras que impedían su progreso, sino también los arbotantes que impedían su colapso”.<sup>51</sup> La ruptura de arbotantes dentro de las empresas, según Schumpeter, se refiere a dos pilares del orden institucional del capitalismo: la propiedad privada y la libertad de contratar. Al primero, porque la relación de agencia que separa propietarios de ejecutivos representaría una falla de las grandes empresas respecto a la empresa clásica donde existía homogeneidad de intereses entre propietario y gerente. Referente a la segunda, porque la economía y la sociedad de masas tienden a reemplazar al contrato libremente pactado por contratos de adhesión.<sup>52</sup>

<sup>49</sup> Jeannot (2000: 5).

<sup>50</sup> Schumpeter (1996: 184).

<sup>51</sup> Schumpeter (1996: 189).

<sup>52</sup> Schumpeter (1996: 192).

Actualmente podemos juzgar como desacertadas a estas previsiones de Schumpeter y adjudicarle una visión demasiado pesimista del desarrollo del capitalismo. Primero, porque la división del trabajo que implica la relación de agencia hizo más eficaz a la empresa privada y no menos, y segundo, porque los contratos de adhesión tienen un peso relativo muy pequeño en nuestras economías donde se diversifican y profundizan las relaciones contractuales; en particular los contratos de agencia por medio de los cuales el mandante asume la función de utilidad del mandatario. De todas maneras, y anticipando la relación de agencia (mandante-mandatario), Schumpeter (1989: 223) destacó que la propiedad privada del capital no es idéntica a la función empresarial; pero juzgó apresuradamente que “la evolución capitalista, al sustituir los muros y las máquinas de una fábrica por un simple paquete de acciones, desvitaliza la idea de la propiedad”.<sup>53</sup> El concepto, “apresuradamente”, se utilizó porque en la actualidad la nueva economía restablece a la empresa clásica, y de esta forma revigora la idea de la propiedad privada como eficaz medio de asignación de recursos. Por otro lado, las mega empresas logran grandes estándares de eficacia con base en la relación de agencia.

El proceso de innovación que destruye y crea al mismo tiempo, (no hay que olvidar esta simultaneidad porque la brecha temporal abre flanco a los críticos de Schumpeter, en tanto que la destrucción no se encadena automáticamente con la innovación), así como tiene que ser liderado por la iniciativa privada, remite también necesariamente, a las ganancias de productividad. La relación micro-macro de estas ganancias muestra la existencia, o no, de una masa crítica de empresarios innovadores: cuando el crecimiento del producto es suficientemente dinámico para la economía del caso, querrá decir que reside en la misma una iniciativa privada schumpeteriana. En el caso contrario, estaremos en presencia de una economía improductiva y una iniciativa privada vegetativa, rentista, compradora.

En términos estadísticos, las ganancias de productividad correspondientes a una economía nacional determinada se miden por la diferencia entre el crecimiento a precios constantes de la producción y el incremento a precios constantes de los factores de la producción; luego y a fin de circunstanciarlas, se toma en cuenta el ingreso per cápita a precios constantes durante un periodo de tiempo suficientemente extenso. Esta extensión deriva del carácter evolutivo que posee el régimen económico al mutar y transformarse.<sup>54</sup> A fin de brindar referencias coti-

<sup>53</sup> Schumpeter (1996: 192).

<sup>54</sup> Schumpeter (1996: 121).

dianas, recordemos que, por ejemplo, una economía nacional con menos de 5,000 dólares anuales per cápita constituye una economía improductiva, rezagada o de rentas donde existe una iniciativa privada vegetativa. Otra economía nacional que tiene, por ejemplo, más de 20,000 dólares de ingreso per cápita es una economía productiva o basada en las ganancias de productividad y allí opera una iniciativa privada innovadora. Se puede transitar de una economía rezagada a otra competitiva en la medida que exista y funcione competentemente una clase de empresarios innovadores poseedores de un orden institucional propicio a la innovación.<sup>5</sup>

Siempre dentro de la óptica evolutiva de Schumpeter (1978: 17), una economía rezagada competitivamente es aquella que basa su crecimiento en la dotación de factores que le corresponden por herencia natural (ventaja comparativa estática y circuito económico sin innovación). Si el producto crece, es porque se incrementa el número de factores que están valorizándose, y no porque existan nuevas combinaciones productivas implantadas por empresarios innovadores. El escaso desarrollo del procesamiento interno de la producción debilita congénitamente al crecimiento del producto, como consecuencia de ello se configura un mercado interno vulnerable, el cual en nada cambia esta configuración por registrar periodos de crecimiento esporádico: el ordenamiento institucional estará cristalizado y será renuente al cambio.

En la economía improductiva la rotación tecnológica es baja y proviene de las innovaciones importadas. Schumpeter nunca se ocupó de los mercados emergentes, pero siguiendo sus ideas, podemos decir que el rezago competitivo representa economías que no han transitado por un periodo de expansión basado en las innovaciones realizadas por una masa crítica de empresarios schumpeterianos; en este caso los empresarios privados son rentistas que no solamente perpetúan el rezago competitivo, sino que también imponen una forma concentradora en el reparto del ingreso (primer tramo de la U invertida de Kuznets), la cual bloquea el desarrollo del mercado interno. En cambio y dentro de una economía productiva, la oferta es suficientemente elástica a causa de la innovación permanente, mientras que la demanda es suficientemente solvente a causa de la generación dinámica de ingresos. Es posible observar el proceso de innovación desde el punto de vista de la oferta o desde la demanda, pero lo esencial no es esta partición convencional, sino el hecho de constatar la emergencia económica por medio de la destrucción creadora en las reglas del juego.

Las nuevas combinaciones innovadoras de la microeconomía no representan necesariamente la incorporación de nuevos factores sino que bien pueden

<sup>55</sup> Schumpeter (1989: 266).

consistir en la reorganización de los existentes y, en el mismo sentido, el nuevo orden institucional no tiene por qué fundamentarse exclusivamente en nuevos agentes sociales.<sup>56</sup> Al paso de la evolución tecnológica y organizativa se genera permanentemente nuevo ingreso, es decir, articulando el lado de la oferta con el de la demanda dentro de un proceso donde se diversifican y se profundizan los mercados con resultados estables en el crecimiento del producto. Los trabajadores y empresarios obsoletos pierden sus ocupaciones, pero la creación de nuevos empleos es incesante por lo que se hace necesario un nuevo contrato social. Todo ello justifica plenamente que se conciba a la ganancia del empresario como originada naturalmente en el proceso de innovación. Sin economía productiva no hay ganancia de los empresarios innovadores ni viceversa.<sup>57</sup>

Las formulaciones de Schumpeter y Schmookler (1966), deben considerarse más como complementarias que como alternativas. En efecto, cierta simplificación ha permitido asociar a las posiciones schumpeterianas de la innovación como un enfoque de oferta, mientras que el de Schmookler sería de demanda. Del lado schumpeteriano si bien es cierto que Schumpeter (1978: 75) plantea un enfoque de oferta porque el cambio se produce en la microeconomía, pero no en el plano del consumo final, la teoría del desenvolvimiento o la evolución económicas comienza por describir al circuito económico objeto de la innovación como un compendio de la oferta con la demanda. Mientras que Schmookler, quien pone un mayor acento en la invención que en la innovación, sobre todo en las patentes, se refiere a los factores de demanda que pueden dinamizar la creación productiva.

El enfoque schumpeteriano de la innovación productiva no intenta buscar un remedio al agotamiento de las políticas de demanda o nuevas racionalizaciones de las políticas de oferta; por el contrario, se apega a un enfoque evolutivo del cambio institucional. La economía de rentas basada en las instituciones que le son propias (oportunismo contractual, informalidad, escaso desarrollo tecnológico y organizacional, etc.) frena la productividad global de los factores e impide el desarrollo competitivo que constituye un requisito indispensable de la mundialización económica. Reformar esta economía de rentas para transformarla en otra productiva construye dos puentes, uno con la economía planetaria y otro con la nacional. Todo proceso de reformas eficientes es básicamente un proceso de cambio institucional y da como resultado un avance sostenido en la ventaja competitiva estructural.

<sup>56</sup> Schumpeter (1978: 77).

<sup>57</sup> Schumpeter (1978: 159).

Iniciada la fase expansiva por la introducción de innovaciones en racimo bajo la gestión de la iniciativa privada schumpeteriana, el desenvolvimiento del progreso tecnológico y organizativo configura un crecimiento sostenido de la productividad. Productividad, ingresos y empleos se entrelazan dentro de un proceso expansivo.<sup>58</sup> El crecimiento de la productividad garantiza el crecimiento del empleo, tal como lo muestran diversas experiencias históricas particularmente la de los Estados Unidos durante la década pasada. El progreso tecnológico y organizativo permite rebajar los precios de los bienes, propiamente los de capital; por ejemplo el de las computadoras durante la década pasada en los Estados Unidos.

Los mercados emergentes necesitan de los empresarios innovadores para cerrar la brecha con las economías desarrolladas, estas últimas también; aunque en su caso sea para mantener o mejorar sus posiciones competitivas y sus altos niveles de vida. En ambas situaciones, el excedente macroeconómico no basta por sí mismo para asegurar la expansión del empleo, sino se deben crear puestos de trabajo baratos con miras a resolver los problemas de ocupación. Esto último constituye el punto de partida de diversos enfoques que actualizan las ideas schumpeterianas, particularmente por encontrar en el sector servicios el yacimiento de ocupación que puede constituir la alternativa esencial para mitigar los graves problemas de desempleo en las economías desarrolladas.<sup>59</sup>

Se ha criticado a Schumpeter por su visión del cambio tecnológico como algo surgido de la nada, creacionista y, más aún, contrario a su propio enfoque evolutivo. Desde un punto de vista realista, es fácil reconocer que ese cambio tecnológico es dependiente de las condiciones institucionales y organizativas que vinculan a las empresas con su entorno. Se pudo constatar que el modelo de producción masiva logró compatibilizar diversas evoluciones macro y microeconómicas que fueron el fundamento económico de la vieja economía mixta, es decir aquella que funcionó entre 1945 y 1975.

Durante este periodo correspondiente al último ciclo que diagramó Schumpeter, la producción en masa de ciertos productos, particularmente automóviles, puso en acto las economías de escala. Las inversiones en las empresas se dirigieron básicamente al capital físico en donde se fincaban las tecnologías maduras. Las políticas keynesianas de demanda se relacionaban con una oferta dinámica, por esa razón antes de las crisis fiscales de los gobiernos la expansión fue balanceada, la oferta se articuló con la demanda y el orden institucional se estabilizó con el *Pacto Keynesiano* de cohesión social.

<sup>58</sup> Schumpeter (1989: 134).

<sup>59</sup> Liedtke y Giarini (2000: 151).

La economía mundial presentaba un orden institucional operativo, pese al carácter cerrado de las economías nacionales organizadas bajo los patrones de la vieja economía mixta; es decir que el intercambio desigual o deterioro de los términos del intercambio afectaba nítidamente a los países exportadores de materias primas, incluido el petróleo, quienes eran exportadores de sus propias ganancias de productividad. Se conjugaban así dos procesos de destrucción institucional, por una parte, la ausencia de una masa crítica de empresarios innovadores impedía el desarrollo del mercado interno a pesar del carácter proteccionista de la economía y por la otra las ganancias de productividad no fomentaban el desarrollo del mercado interno al comprimir los precios de las exportaciones. El régimen extrovertido no lograba efectos de difusión hacia el plano interno: fueron regímenes de crecimiento centrífugos que no dieron lugar al encadenamiento de la parte positiva (creación) que se acopla a la negativa (destrucción) dentro del proceso de innovación.

La articulación estructural de la vieja economía mixta fue perdiendo coherencia, tal como lo mostró el fin de los setenta y el inicio de los ochenta. Los avances de la informática y la telemática hicieron evidente que las tecnologías maduras del ciclo anterior entraban en obsolescencia. El desarrollismo de la vieja economía mixta encontró respuesta en la emergencia de nuevos actores sociales, de manera tal que se quebró el consenso social a favor del redistribucionismo que hasta ese momento existía, particularmente porque la inflación de apropiación implicó reconcentrar el ingreso. Esta fue la base respecto a la cual se intentan actualmente las reformas que buscan hacer competitiva a la nueva economía mixta, a través de un acoplamiento entre la destrucción y la creación institucional.

El desarrollo de la ventaja competitiva nacional es un proceso social liderado por la iniciativa privada, la cual está insertada naturalmente en los mercados nacionales e internacionales. Esa ventaja depende cada vez más de la investigación científica y tecnológica, del insumo de conocimientos y del capital intangible. En la medida que más se desarrollan estos últimos, gravita menos la incertidumbre,<sup>60</sup> con lo que el contrapunto Schumpeter-Knight se inclinaría a favor del primero de acuerdo a los contenidos actuales de la destrucción creadora, más que por un debate del pasado. El proceso de destrucción creadora toma nuevos derroteros y plantea la posibilidad –pero no la certeza– de que las sinergias del cambio tecnológico sostengan al alza la tendencia de crecimiento en la productividad. Aparte de esta posibilidad, ya que no es una constatación, queda abierta la incógnita de si el proceso sostenido de crecimiento en las ganancias de productividad podrá mundializarse.

<sup>60</sup> Greenspan (2000: 71).

La puesta en práctica de nuevas combinaciones productivas en las empresas debe orientarse hacia la nueva economía (liderada por la informática, las telecomunicaciones y la biotecnología), con todas las repercusiones que corresponden en el resto de las actividades económicas. Pero si lo anterior se refiere a las innovaciones microeconómicas, no debería olvidarse que también la nueva economía afecta la vida cotidiana al punto de cambiar radicalmente nuestras relaciones sociales y hasta privadas. En este sentido puede dársele al enfoque schumpeteriano el título más de evolutivo que evolucionista, puesto que, se orienta a las transformaciones de las empresas dentro de un proceso social de largo plazo; no es revolucionario, es reformista y, de todas formas anti burocrático.

### 3.2 *Burocracia empresarial*

Analizar el rol de los empresarios schumpeterianos en la evolución económica no implica glorificarlos, sobretodo si nos remitimos al desarrollo de la competitividad, al crecimiento de la productividad global de los factores o al cambio institucional, pero de ninguna manera hacemos una apología de los empresarios o de la iniciativa privada, tal como lo practica actualmente el populismo privatizador.

La división del trabajo, el origen de la propiedad privada de la tierra, el creciente control sobre la naturaleza, la libertad económica y la seguridad legal, he ahí los elementos constitutivos más importantes de la sociología económica de Adam Smith. Se relacionan claramente con el marco social del curso económico de los hechos, pero no con alguna espontaneidad inmanente de dicho curso.<sup>61</sup>

Es en este sentido que el progreso económico obedece a la puesta en práctica de nuevas combinaciones productivas en las empresas, ya sea de productos o procesos,<sup>62</sup> las cuales se difunden en racimos hacia el conjunto nacional, pero no derivan de ningún automatismo de mercado, sino del dinamismo de la clase empresarial.

Si bien Schumpeter afirma que los empresarios tienen una función esencial en el progreso económico, ello no justifica verlos como prohombres. Tampoco se presupone una eficiencia comparativa mayor en el sistema empresarial, ni que la función del empresario sea eficaz por definición.<sup>63</sup> En palabras del propio autor los empresarios privados: “tienen una función económica distinta, por ejemplo, a la de los ladrones, pero no definimos a cada empresario como un genio ni un bienhechor

<sup>61</sup> Schumpeter (1978: 70).

<sup>62</sup> Schumpeter (1978: 76).

<sup>63</sup> Schumpeter (1978: 99).

de la humanidad”.<sup>4</sup> Es decir que lo privativo de los empresarios es el carácter innovador que se encuentra en la antípoda del comportamiento burocrático o de rentista y, no habría que olvidarlo, debe estar sujeto a un código moral.

Frente a la acusación de sus críticos, en el sentido de que la teoría del desenvolvimiento económico, apologiza al empresario, el autor respondió que su enfoque no se ocupaba de los agentes concretos de la transformación económica, sino del mecanismo evolutivo: “el empresario es simplemente el portador de dicho mecanismo”<sup>65</sup> por lo que esta función puede ser progresiva, dinámica, innovadora o, en cambio, regresiva, burocrática, empobrecedora. De esta forma, la figura del empresario schumpeteriano es un tipo ideal en el sentido de Weber, que innova para generar excedente organizacional primero y ventaja competitiva después. En ese cometido debe contar con el apoyo de los banqueros y financistas que hagan posible la puesta en práctica de las innovaciones porque estos últimos no se conciben meramente como intermediarios de flujos, sino como productores de poder de compra.

La naturaleza del empresario innovador es reactiva a la burocratización: “la definición del empresario hecha en términos de ganancia, en lugar de la función que crea dicha ganancia, no es brillante”.<sup>66</sup> Aparte de este último calificativo, el mismo autor anota otro reparo: la ganancia no corresponde “necesariamente” al empresario como es el caso del obrero con respecto a su productividad marginal.<sup>67</sup> La ganancia del empresario resulta del excedente organizacional, pero no de una aportación específica al proceso de trabajo, porque la función esencial del ejecutivo consiste en lograr los objetivos de la innovación,<sup>68</sup> los cuales se contraponen por naturaleza a la burocracia empresarial. Esta es propia de los imitadores, de los seguidores de la burguesía compradora.

Existe una diferencia esencial entre el enfoque schumpeteriano de la teoría económica respecto a otros enfoques. En efecto, mientras que para el enfoque schumpeteriano no todos los ejecutivos forman parte de la iniciativa privada, sino solamente los empresarios innovadores, para otros, particularmente el neoclásico convencional, todos los empresarios forman parte de la iniciativa privada. Esta última posición se hace sospechosa de un clasismo primario e ignora sistemáticamente que los empresarios privados también se burocratizan. Sin embargo y con una óptica especial, Schumpeter (1989: 229) sostiene que la función

<sup>64</sup> Schumpeter (1978: 92).

<sup>65</sup> Schumpeter (1978: 72).

<sup>66</sup> Schumpeter (1996: 153).

<sup>67</sup> Schumpeter (1978: 86).

<sup>68</sup> Schumpeter (1996: 181).

empresarial tiende a devenir obsoleta a causa de la automatización del proceso de trabajo: los hechos no le dieron la razón.

Schumpeter (1976: 223) no tuvo una visión ingenua del socialismo en tanto que previó la importancia del proceso de transición desde un capitalismo privado hacia un capitalismo de Estado, así como la significación del grado de desarrollo económico relativo que alcanzaran los países. Si bien lo anterior es cierto, no podemos menos que reprocharle el no haber tomado en cuenta el desarrollo histórico del colectivismo, quien de manera reiterada y diversa ensayó diversos programas de reforma hacia la economía de mercado desde los años veinte hasta 1989.

El colectivismo concibió a la empresa privada como microcosmos de la lucha por el poder, es decir la lucha de clases que serviría de trampolín a las elites políticas revolucionarias. Teóricamente se llegó así a un positivismo histórico, que pretendió refutar a Hegel, apoyándose en un materialismo determinista que desembocaba en otra clase de positivismo diferente del liberal. Prácticamente los marxistas en el poder reemplazaron las incitaciones a la lucha de clases por la dominación burocrática y la regimentación del consumo. Esta práctica fue un verdadero mentís a la visión racionalista con que interpretó al socialismo.<sup>69</sup> En prueba de la afirmación anterior reproducimos la afirmación del autor:

[...] si la evolución capitalista del progreso deja de existir o se automatiza por completo, la base económica de la burguesía industrial se reducirá en definitiva a salarios análogos a los que pagan por el trabajo administrativo, a excepción de los residuos de cuasi-rentas y ganancias monopolicas decrecientes que pueden prolongarse durante algún tiempo. Como la empresa capitalista busca, en virtud de sus propios beneficios, automatizar el progreso, deducimos de ello que tiende a hacerse superflua ella misma, a saltar en pedazos bajo la presión de su propio éxito. La unidad industrial gigante, *perfectamente burocratizada*, no solamente desaloja a la pequeña y mediana empresa, sino que también expropia a sus propietarios antes de hacer lo propio con el empresario y la burguesía como clase, quien en este proceso *está en peligro de perder no solamente sus ingresos sino también y lo que es infinitamente más importante, su función*. Los verdaderos promotores del socialismo no han sido los intelectuales o agitadores que lo predicaron, sino los Vanderbilts, los Carnegies y los Rockefellers.<sup>70</sup>

Schumpeter planteo acertadamente la evolución del proceso de trabajo, pero se equivocó al pensar que los nuevos contenidos de ese proceso terminaban

<sup>69</sup> Schumpeter (1976: tercera parte).

<sup>70</sup> Schumpeter (1996: 184), las cursivas son nuestras.

con la función empresarial, particularmente porque hemos comprobado como falsa la afirmación de Schumpeter (1978: 160) que la automatización del progreso tiende a minimizar la función del empresario; en todo caso le da un nuevo contenido. Nos permitimos afirmar que Schumpeter quedó obnubilado por la sombra del marxismo.

Los últimos años de su vida intelectual coincidieron con la primacía del dirigismo estatal. Primero durante las economías de guerra y segundo a lo largo de los llamados Treinta Gloriosos 45-75. Ello le hizo adjudicar mayor racionalidad a la organización socialista de la que tuvo en la práctica. De todas maneras, lo anterior no le impidió constatar que el periodo de auge de las economías basadas en los empresarios privados coincide con el predominio ideológico del utilitarismo,<sup>71</sup> el cual tiene la mayor vigencia en el presente y hace muy difícil sustituir a la ganancia pecuniaria por otra motivación que logre movilizar a los empresarios innovadores. “Los reformadores sociales no prestan bastante atención a estos puntos y los ignoran totalmente los partidarios del radicalismo fiscal”.<sup>72</sup> Ignorancia que llevó ciertamente a la burocratización del socialismo real. Es por ello que la renovación de la teoría y del pensamiento comunitario ha conducido a hablar de la innovación social.<sup>73</sup> En efecto, merced a una actitud neo schumpeteriana, puede hablarse de “innovación social”, a fin de hacer referencia a aquellos casos (Países Nórdicos, Holanda), en donde se ha logrado con éxito enfrentar la flexibilidad del mercado laboral y el desempleo. La innovación social se refiere al nuevo contrato del mismo carácter y a dirigentes socialistas que han depurado la burocratización de periodos anteriores.

En lo que sí acertó, fue en oponer la idea del monopolio productivo –u otra forma de concentración similar– a la mitología liberal de la libre competencia y el mercado atomizado. Las empresas monopolistas que desarrollan las ganancias de productividad son el principal motor del progreso, especialmente de la expansión a largo plazo de la producción total, por lo que el modelo de competencia perfecta no puede ser aceptado como paradigma de la eficiencia ni de la eficacia.<sup>74</sup>

Así se distanció del neoclasicismo, en tanto que las innovaciones serían inconcebibles en una situación de competencia perfecta y concurrencia vía precios. Propuso una alternativa basada en los empresarios que obtenían rentas de monopolios, pero constituyendo monopolios productivos con efectos de difusión a través de los racimos de innovación y en todas las empresas del circuito económico. Se

<sup>71</sup> Schumpeter (1978: 101).

<sup>72</sup> Schumpeter (1978: 103).

<sup>73</sup> Gaudin (1998: 143-52).

<sup>74</sup> Schumpeter (1996: 149).

distanció también nítidamente de la ortodoxia neoclásica en tanto que propuso reemplazar la mitología espontaneísta del mercado por una visión evolutiva del mismo.

El monopolio caracteriza a la composición del mercado donde un solo vendedor tiene el control exclusivo de la oferta. Las condiciones de la competencia pura y perfecta no se cumplen en un mercado monopolístico porque se vulnera la atomicidad y el libre acceso requeridos por la misma. Desde la perspectiva de una economía competitiva, hay que distinguir al monopolio que usufructúa la innovación (productivo) de los improductivos. Estos últimos pueden ser resultado de un proceso de concentración porque el mercado es demasiado pequeño y no permite la proliferación de competidores, o resultado de un alto umbral de costos fijos con respecto a los variables (obras de infraestructura), o resultado de una disposición legal (producción de armas). En cambio, el monopolio productivo es aquel que tiene lugar a causa de un proceso de innovación que lo constituye, de hecho, en el único oferente. Más tarde la renta de monopolio tiene razón de ser cuando la innovación se enfrenta a una demanda sostenida.

Tradicionalmente la teoría liberal ha postulado que cualquier monopolio tiene consecuencias negativas sobre el bienestar general porque el mismo no se somete a la competencia de otras empresas en el mismo mercado. Del lado de los consumidores el monopolio puede practicar el racionamiento de los productos y por supuesto fijar precios elevados a sus productos. Así tenemos procesos de concentración que buscan transformar al mercado libre competitivo en otro monopolístico. Sin ninguna prioridad en el desarrollo de la productividad global de los factores, la empresa concentrada reúne una serie de pequeñas y medianas empresas, bien para alcanzar un nuevo umbral de economías de escala, o simplemente para cuadrricular al mercado en función de la empresa monopolista. Todo esto no tiene cabida en la idea schumpeteriana del monopolio productivo que desarrolla la innovación, pero sí en lo que podemos llamar la burocracia de mercado.

La concentración puede ser horizontal o vertical o las dos a la vez (conglomerados). La búsqueda del monopolio está presente en la actualidad a través de procesos que se revisten con diversas denominaciones (reestructuración, fusión o eventualmente privatización) pero que configuran el mismo fenómeno de concentración que por centurias fue parte inherente del capitalismo y que Schumpeter observó en la persona de los capitanes de industria, que condujeron el despegue competitivo de diversas naciones. El empresario innovador tipificado por Schumpeter (1978: 88) no es más que un paradigma del caso histórico real correspondiente a los capitanes de industria europeo occidentales o norteamericanos, sobre los cuales nunca pesó la sospecha de burocratización.

## Conclusiones

Tanto los keynesianos de 1945-1975, contiguos al socialismo posterior a la segunda guerra, como los apologistas neoliberales de la nueva economía durante la década pasada, se equivocaron en predecir el fin de las fluctuaciones económicas aunque la vigencia de las mismas se acompañe de cambios en su contenido y su periodicidad.

A lo largo de este artículo hemos observado que la obra de Schumpeter representa una tercera vía entre los socialistas de filiación keynesiana y los liberales de origen smithiano, quienes con distinto enfoque prescriben un funcionamiento demasiado autónomo de la economía. En el autor que nos ocupa, en cambio, se busca articular el impacto estructural que provoca el cambio tecnológico y organizativo en las empresas<sup>75</sup> con la evolución política de la sociedad.<sup>76</sup>

Tanto liberales como socialistas son racionalistas en economía. En efecto, si los primeros, siguiendo a Adam Smith pretenden que los empresarios actúan con base en una racionalidad utilitarista inquebrantable, la cual no reconoce diferencias ni de tiempo ni de lugar, los segundos le otorgan a los trabajadores un carácter mesiánico del que universalmente carecieron y carecen. El enfoque analizado, intermedia entre ambas posiciones, para este y sus continuadores, los agentes económicos tienen una racionalidad limitada o lo que es similar, obedecen a diversas racionalidades que no pueden ni deben unificarse. Las leyes económicas no son universales ni atemporales, son esencialmente relativas, variantes en el tiempo y el espacio. En este sentido es que la ciencia económica es la gramática de las ciencias sociales, pero no es suplente de los diversos lenguajes que tienen las mismas.

La economía tradicional considera sólo a los empresarios que administran las estructuras existentes, cuando el problema principal consiste en descubrir cómo crean y/o destruyen a esas mismas estructuras. A fin de situarse en la posición cognoscitiva correcta:

lo primero que hay que echar por la borda es la concepción tradicional del modus operandi de la competencia. Los economistas comienzan por fin a salir de la etapa en la que no veían otra cosa que la competencia de los precios. Tan pronto como la competencia de las calidades y el esfuerzo por vender son admitidos en el recinto sagrado de la teoría, *la variable del precio es expulsada de su posición dominante.*<sup>77</sup>

<sup>75</sup> Schumpeter (1978).

<sup>76</sup> Schumpeter (1996).

<sup>77</sup> Schumpeter (1996: 122), las cursivas son nuestras.

Esta jerarquía de variables en la dinámica económica nos conduce a centralizar el análisis en el desarrollo de la competitividad, no en la mera rivalidad entre empresas ni mucho menos, en la necesidad de la competencia vía precios.

El mecanismo empresarial no es solo físico sino también inmaterial por lo que la ganancia del empresario es el resultado de un emprendimiento complejo,<sup>78</sup> pero no de cualquier empresa sobre los bienes de capital, esta es un concepto esencial del enfoque schumpeteriano. Toda empresa productiva es aquella en donde se pone en práctica la creación, la innovación y el verdadero emprendimiento con respecto a elementos tangibles e intangibles, *a posteriori* acuden los seguidores o imitadores. Imitar la innovación es tanto más fácil en la medida que la tecnología es simple o se encuentra en la fase madura del producto. Existen imitadores, pero también innovadores de segunda y tercera generación, que van dando contenido al racimo de innovaciones. Estas nuevas combinaciones productivas se difundirán a una velocidad que depende de varios factores, como la reacción de la demanda, la situación de los competidores y la amplitud del racimo. Todo ello pone en acción la configuración de una economía (micro y macro) productiva, en donde lo fundamental es el desarrollo de las ganancias de productividad en un proceso liderado – y solamente eso– por los empresarios innovadores.<sup>79</sup> Creemos que es posible leer a Schumpeter como una propuesta en favor del desarrollo competitivo de las naciones, más que como una apología de los empresarios privados.

El estudio de las fluctuaciones puede ser un insumo valioso para considerar no solamente al pasado sino sobretudo a las empresas de la nueva economía basada en la informática, la biotecnología y la microelectrónica y del nuevo paradigma representado por los Estados Unidos, particularmente en el sentido de la originalidad, tanto en el espacio como en el tiempo de las diversas fases evolutivas. Este tipo de razonamientos nos condujo a estudiar el ciclo real como versión actual de las teorías del ciclo, porque el mismo tiene zonas de convergencia con el enfoque schumpeteriano sin que resulte, en absoluto, de metodologías similares.

La vinculación de las fluctuaciones schumpeterianas con el ciclo real reside en las ganancias de productividad aunque las metodologías divergen. La teoría del ciclo real le otorga actualidad a Schumpeter, pese a que tiene una visión espontaneísta del empresario que él rechazó, porque en la teoría del ciclo real el cambio tecnológico y organizacional se consideran intrínsecos al estado de la técnica pero no al carácter innovador de los empresarios.

<sup>78</sup> Schumpeter (1978: 143).

<sup>79</sup> Schumpeter (1978: 99).

La evolución cíclica basada en las innovaciones permitió a Schumpeter realizar algunas previsiones que no deberíamos limitar a sus admoniciones sobre la burocratización del capitalismo privado y la emergencia de la organización socialista. Por el contrario, creemos que es posible rescatar toda una perspectiva del desarrollo competitivo, tal como el que se plantea hoy a las economías nacionales de todo el planeta. Particularmente, las economías emergentes, accederán o no al primer mundo por tener o carecer de una masa crítica de empresarios innovadores residentes en el territorio nacional.

Para los mercados emergentes es indispensable incorporar el progreso tecnológico y organizativo que introducen los empresarios schumpeterianos a fin de superar los límites estrechos de la economía improductiva.<sup>80</sup> En esta última, el producto no crece o lo hace lentamente en el largo plazo. Como el cambio tecnológico y organizativo es lento, el crecimiento del producto está rápidamente limitado por la calificación de la mano de obra, por la dependencia en la producción de bienes de capital y por el déficit estructural de financiamiento externo. No es casual que estas economías sean inviables porque carecen de una iniciativa privada innovadora (no desarrollan el procesamiento interno de la producción) y porque también carecen de una demanda solvente que acompañe al desarrollo de la oferta (se constituyen en “fabricas de pobres”). Mientras no se configure la masa crítica de empresarios innovadores que harán mutar la economía rezagada competitivamente, las instituciones correspondientes no hacen más que reciclar los incentivos propios del atraso como, por ejemplo, una democracia no competitiva.<sup>81</sup>

La burocracia empresarial prevista por Schumpeter adquiere la mayor actualidad por intermedio de los administradores de grandes fondos de jubilaciones y pensiones llamados “institucionales”. Sobre todo en los años noventa, estos administradores del ahorro público han desarrollado la práctica de imponer condiciones de rentabilidad a las empresas en donde suscriben acciones. Esta importancia de los accionistas o capitalistas, donde los inversionistas institucionales tienen una presencia estratégica, implica una nueva redistribución de los riesgos que compete al empresario schumpeteriano, ya que por ejemplo, condiciones muy restrictivas de rentabilidad en el corto plazo bloquean la innovación. En paralelo, estas restricciones sobre las empresas pueden castigar a los trabajadores de manera tal que los riesgos de los rentistas, o sea los inversionistas institucionales, se transfieren a los asalariados que se hacen víctimas de despidos.

<sup>80</sup> Schumpeter (1989: 269).

<sup>81</sup> Schumpeter (1976: 343).

## Bibliografía

- Artus, Patrick (1993). *Théories de la croissance et fluctuations*, Francia: Presses Universitaires de France.
- Bosserelle, Eric (1994). *Le cycle Kondratieff. Théorie et controverses*, Masson.
- Brown, Drusilla K. (1993). “El impacto de una zona norteamericana de libre comercio: modelos de equilibrio general aplicados” en revista *Economía Mexicana*, núm. especial, CIDE, junio.
- Chatterjee, Satyajit (1999). “Real business cycles: a legacy of countercyclical policies?” en *Business Review*, USA: Federal Reserve Bank of Philadelphia, enero-febrero.
- Gaffard, Jean-Luc (1997). *Croissance et fluctuations*, Montchrestien.
- Gaudin, Thierry (1998). *De la innovation*, Editions de l’Aube.
- Greespan, Alan (2000). “Alan Greespan: technological innovation and the US economy” en *Bank of International Settlements, Informations and Documents Services*, núm. 31, abril.
- Jeannot, Fernando (2000). “De las fallas del mercado a las fallas de las organizaciones” en *Análisis Económico* núm. 31, México: UAM-Azcapotzalco, primer semestre.
- Le moigne, Jean-Louis (1999). *La modelisation des systèmes complexes*, Dunod.
- Liedtke, Patrick y Orio Giarini (2000). “Le plein emploi dans l’économie de service. Rapport du Club de Rome”, Economica.
- Nelson, Richard y Sidney Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*, USA: Harvard Univ. Press.
- Passet, René (1995). “Une mutation devoyée”, en Passet y Theys, *Héritiers du futur*, Editions de l’Aube.
- Rosier, Bernard (2000). *Les théories des crises économiques*, La Découverte.
- Schumpeter, Joseph A. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*, México: Folio.
- (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: FCE.
- (1939). *Business Cycles*, USA: Mc Graw Hill.
- (1989). *Essays on entrepreneurs, innovations, business cycles and the evolution of capitalism*, Transactions Publishers.
- Schmookler, Jacob. (1966). *Invention and economic growth*, USA: Harvard Univ. Press.