

# La contribución de la actividad empresarial al desarrollo económico

---

Juan Alonso Hierro

---

*«Es difícil saber hasta qué punto puede achacarse a los empresarios el atraso de España (...) Si la escasez de espíritu de empresa fuera uno de los factores del retraso español, también debiera serlo en los casos de Italia y Portugal, al menos. El tema se ha estudiado poco y además es de difícil resolución. En el caso británico, el más estudiado, la discusión ha sido intensa y profunda, pero todavía no hay acuerdo acerca de la responsabilidad de los empresarios en la desaceleración del crecimiento inglés desde finales del pasado siglo.*

*(...) La debilidad del espíritu de empresa español queda subrayada por dos factores: de una parte, la gran importancia que han tenido los empresarios extranjeros en la historia económica de España desde, al menos, el final de la Edad Media; de otra parte, la gran propensión de los empresarios españoles a buscar protección del Estado para que les proporcione rentas y les cobije de la competencia».*

Gabriel Tortella: *El desarrollo de la España contemporánea*, pp. 179-180

---

**¿C** uál es el papel del empresario en el proceso de desarrollo? ¿Qué tipo de relación se establece entre el «factor empresarial» y el crecimiento económico? ¿Tiene dicho factor una relevancia específica o, antes bien, debe considerarse básicamente como un elemento mediador, como un vehículo o agente que pone en juego a otros elementos (capital, fuerza de trabajo, tecnología...) éstos sí sustanciales a la hora de impulsar el avance de la productividad y, en suma, del producto social?

Entendemos que no son éstas cuestiones retóricas, sino las preguntas cruciales para centrar un tema que, si bien parece que en los últimos años ocupa la atención de un número creciente de economistas, no puede decirse que haya sido una línea de investigación muy frecuentada en el ámbito de la Economía. Y siendo esto así, se ha convertido en un lugar común obligado iniciar ciertos artículos sobre la figura y el papel del empresario en la actividad económica hablando de su «omisión» en la teoría<sup>1</sup> o, al menos, en la línea de investigación central, el análisis neoclásico. Si, por una parte, la empresa se presentaba como una «caja negra» donde sobre la base de una determinada fun-

ción de producción se combinaban los distintos inputs a fin de obtener un output comercializable a un precio dado y, por otra, de los múltiples intercambios se derivaba para el sistema en su conjunto una situación de equilibrio general, poco lugar quedaba para ese «factor empresarial» y, siendo esto así, aún más superfluo sería preguntarse por su posible contribución ante un problema que merecía un interés secundario, el del desarrollo económico; problema que, por otra parte, requiere un enfoque dinámico y se aleja de la visión fundamentalmente estática y centrada en los aspectos relativos al equilibrio del paradigma neoclásico.

En dicho paradigma, el objeto central de estudio de la ciencia económica es el comportamiento de los mercados, bien sea desde una perspectiva parcial —equilibrio de Marshall— bien general —equilibrio walrasiano—. Bajo este prisma nos encontramos con dos entes básicos que interactúan en los mercados: las economías domésticas (que demandan productos y ofrecen servicios productivos) y las empresas (que ofrecen productos y demandan factores —capital y trabajo—). De esta forma, la empresa se estudia como una función de producción que relaciona el nivel máximo que se puede obtener de ésta (output) a partir de una cierta combinación de factores (inputs) y que se atiene a unas restricciones que se consideran «dadas»; es decir, exógenas: el marco institucional y los recursos y tecnología disponibles. Su único objetivo es la maximización de beneficios. No existe aquí, por tanto, una teoría de la empresa sino una teoría de los mercados.

Ese ente que llamamos empresa o «unidad económica de producción» se sitúa entre dos mercados: el de su producto —y ahí aparece como oferente, ateniéndose a la curva de demanda de los consumidores— y el de los factores de producción —en el que aparece como demandante, ateniéndose a la curva de oferta de los mismos—.

Es ésta perspectiva la que lleva a presentar a la empresa, tal como adelantábamos, como una especie de «caja negra» donde quedan ocultos los procesos organizativos internos, bien sean operativos o estratégicos; procesos que son, en última instancia, los que dan lugar a los diferentes resultados empresariales.

Este panorama, como es bien sabido, ha cambiado de forma radical. A partir del análisis dinámico de Schumpeter se ha profundizado, desde diferentes ángulos, en el estudio de la actividad

empresarial —baste citar, entre otros, a Knight, Kirzner, Leibenstein, o Baumol<sup>2</sup>— pero, además, la obra de Coase, al realzar el papel de la empresa como alternativa al mercado en un contexto de costes de transacción relevantes, refuerza, obviamente, la consideración de las funciones empresariales en la actividad económica.

En efecto, a partir de la pionera investigación de Ronald Coase, la empresa deja de contemplarse como uno de los elementos componentes del mercado, para empezar a considerarse precisamente como un mecanismo de asignación de recursos alternativo al mercado. Si en éste —según el modelo neoclásico— los procesos de toma de decisiones se caracterizan por su carácter espontáneo, anónimo y descentralizado, estas notas se ven sustituidas en la empresa por las de jerarquía, coordinación y planificación. De esta forma, la organización/empresa reemplaza en la orientación de la actividad económica al sistema de señales/guía que representan los precios de mercado. O, expresándolo de manera más atenuada, tal como hace Oliver Williamson, hablaríamos de una interacción de «mercados y jerarquías», donde si los primeros se rigen básicamente por criterios de competencia, las segundas lo hacen, sobre todo, según pautas de cooperación.

Y ello puede explicarse porque los intercambios implican costes, son onerosos. En una palabra, existen costes asociados al funcionamiento del mercado, debidos a la incertidumbre de muchas de las operaciones que en él se realizan, a la racionalidad limitada de los agentes que intervienen en ellas o a las propias características de los activos implicados en dichas operaciones. Evidentemente, los procesos de organización interna también implican costes —por ejemplo, los de financiación y gestión del almacenamiento de inputs— y por ello, el que las transacciones se organicen en la empresa o en el mercado —es decir, entre empresas— dependerá de si los costes de transacción son o no superiores en éste a los costes de transacción asociados a la organización interna. Es de suponer, en tal sentido, que será precisamente en los mercados que funcionen con altos costes de transacción donde florecerá en mayor medida la actividad empresarial.

En esta línea, resulta en extremo ilustrativo el término acuñado por Alfred Chandler para identificar a la empresa como la «mano visible». En su planteamiento, la evolución del capitalismo conlleva, en muchos casos, la sus-

titución del mercado en la asignación de recursos —la célebre «mano invisible» de Adam Smith— por la empresa, que evita o abarata los costes de múltiples intercambios, «internalizando» muchas de las actividades que antes se realizaban recurriendo al mercado. Para este autor, las ventajas de la citada «internalización» van indisolublemente ligadas a la aparición y consolidación de los «managers» —poder managerial o «tecnoestructura» si utilizamos la expresión de Galbraith— que son los que, de facto, reemplazan al mercado en la asignación de recursos. El ascenso de esta jerarquía coincide con la aparición de lo que puede considerarse la empresa moderna, fruto a su vez del incremento de la actividad económica que provocan las nuevas tecnologías y la expansión de los mercados. Este nuevo grupo de poder suplanta a la propiedad individual o familiar en el control y dirección de la empresa, estableciéndose así una clara diferenciación en el seno de la misma entre la propiedad y la gerencia.

Sin entrar en el análisis —y posibles matizaciones— de la tesis de Chandler y asumiendo esta nueva situación, brevemente esbozada, en lo que respecta al rescate de la figura del empresario para el análisis económico, pretendemos plantear en este artículo algunas cuestiones que consideramos clave respecto a la actividad empresarial y, más en concreto, en su relación con el proceso de desarrollo económico, avanzando —en la medida de lo posible— respuestas a esas cuestiones planteadas.

Tomemos como punto de partida el modelo de Angus Maddison respecto a los procesos de crecimiento económico a largo plazo<sup>3</sup>. En su esquema, éste se mide por el crecimiento del producto per cápita, que, a su vez, depende de un conjunto de factores que agrupa en dos bloques: a) los factores próximos, que son los inputs productivos, nacionales o adquiridos en el exterior, y entre los que incluye el tecnológico; b) los factores últimos, que engloban a aquellos que constituyen el entorno político e institucional, nacional e internacional. Según su criterio —y esto es algo sobre lo que volveremos al final de este artículo— los economistas deben centrar sus investigaciones en los factores próximos, mientras que el ámbito de los denominados factores últimos sería objeto de estudio por parte de los historiadores (y, es de suponer, que también por otros científicos sociales). Nos interesa destacar aquí que la

combinación eficiente de los inputs productivos, es decir, lo que en el modelo se designa por E (eficiencia en la asignación de los recursos) aparece como un requisito más para la consecución del aumento de la productividad, en definitiva, para sustentar el crecimiento de una economía<sup>4</sup>.

Podríamos dar un paso hacia delante, enfatizando especialmente el papel de la eficiencia en el proceso de desarrollo. La evolución del comercio internacional en las últimas décadas ha puesto de manifiesto que la dotación de factores productivos por sí sola, explica cada vez menos de la posible ventaja competitiva de las naciones, dada la tendencia a la homogenización factorial y al aumento de la movilidad a escala mundial de los mismos. De ahí que, como señala Porter<sup>5</sup>, «la ventaja competitiva que se deriva de los factores depende del grado de eficiencia y efectividad con que se despliegan». Dichos factores pueden clasificarse en recursos físicos, recursos humanos (volumen, cualificación y coste del personal), infraestructura (red de transportes y comunicaciones, sanidad, vivienda...), recursos de capital financiero (en función de la tasa de ahorro nacional y de los mercados de capital) y recursos de conocimiento (científico, técnico y de mercado), estableciéndose entre ellos una jerarquía, de modo que son los llamados factores avanzados —aquellos que a diferencia de los básicos no se heredan de forma pasiva— los más significativos para alcanzar una ventaja competitiva sustentable y de orden superior (y esto se refuerza si además de factores avanzados, son de carácter especializado, o de un alto nivel de especificidad). Como nota característica, subrayar que **este tipo de factores no se recibe, se crea**<sup>6</sup>.

Todo esto no hace sino poner de manifiesto la importancia de los llamados «activos intangibles» en lo referente a la competitividad de las empresas (y por consiguiente, de una nación). Estos, tal y como precisa Vicente Salas, «se identifican genéricamente con servicios productivos proporcionados por el capital humano, tecnológico, comercial, así como por el conjunto de todos ellos, al configurar la denominada "cultura" o personalidad de la empresa. Contrastan así con los denominados activos materiales correspondientes a servicios productivos proporcionados por maquinaria, equipos, inmuebles, terrenos, tesorería... El denominador común de los activos intangibles es que su principal soporte es la información, lo cual implica

a su vez que los activos intangibles constituyen en gran parte "bienes públicos" a disposición de la empresa que los ha acumulado ...»<sup>7</sup>.

¿Cómo encaja en este marco la actividad empresarial?, o planteado en términos más genéricos y por elevación, ¿qué papel desempeña el empresario en el proceso de desarrollo económico?

Antes de enfrentarnos directamente a esta cuestión, valdrá la pena exponer algunas consideraciones previas.

La primera de ellas concierne a la identidad del empresario. ¿Es éste un individuo que se caracteriza por unos rasgos psicológicos específicos? ¿Forma parte de y constituye, a su vez, una clase o grupo social determinado? ¿Cabría hablar tal vez, con más precisión, y como apunta el planteamiento ya citado de Chandler, de empresario o «directivos» como grupo corporativo o profesional, tras haberse consumado a nivel general la separación entre la propiedad y la dirección/control de la empresa? A este respecto —y sin prejuzgar la relevancia de estos interrogantes— entendemos que lo significativo a los efectos que nos ocupan, no es tanto determinar quién es el empresario sino preguntarnos acerca del qué y el cómo, es decir, qué es la actividad empresarial y cómo se lleva a cabo. En definitiva se trataría, no de indagar sobre la identidad del empresario, sino sobre los rasgos que definen a las distintas funciones empresariales, a los distintos tipos de actividades empresariales.

A partir de este punto, cabe hacer una segunda consideración. Como ha puesto de manifiesto el profesor Baumol, no todas las funciones empresariales son positivas para el desarrollo económico y, junto con actividades productivas, también pueden darse las improductivas o incluso las destructivas, con evidentes efectos perniciosos para el desenvolvimiento del conjunto de la economía. De ahí se sigue —y ésta sería la tercera consideración— que lo **relevante de la actividad empresarial en relación al desarrollo económico, no es tanto su oferta global como su asignación a unas u otras funciones**, o dicho de otra manera, no importa tanto el número de empresarios como el sentido predominante que adopten sus actividades económicas.

Teniendo presente todo lo anterior, puede decirse que las funciones empresariales productivas son aquellas que posibilitan la creación, absorción y/o difusión de los factores avanzados, aunque tampoco debemos excluir —si bien se encontrarían en un escalón inferior

en cuanto a su contribución al desarrollo— las que se centran en asegurar una eficaz combinación de los factores básicos. En un caso predominará la faceta innovadora, mientras que en el otro será la organizadora la que prevalezca. No es necesario insistir, sin embargo, en que ambas facetas antes que contraponerse pueden ser complementarias, pues al hablar de organización no nos referimos, únicamente, a la supervisión y control de las rutinas establecidas en la actividad de la empresa, sino también a la que da pie a transformaciones de carácter incremental (ligadas al «learning by doing»), que no deja de ser otra vía de innovación.

En suma, tanto las actividades empresariales más propiamente innovadoras —expresadas en el prototipo de empresario innovador schumpeteriano—, como las de asignación —defendidas por la escuela austriaca—, como las que buscan una mayor eficiencia interna en el funcionamiento de la empresa —o reducir el factor de ineficiencia X planteado por Leibenstein— puede considerarse que representan un papel positivo respecto al desarrollo económico, en la medida en que, por una vía u otra, consiguen un aumento de los outputs de sus respectivas empresas, desplazando así la frontera de posibilidades de producción.

Ahora bien, las investigaciones de Buchanan, Tullock, Baumol y otros autores nos han enseñado que las funciones empresariales no se realizan en el «idílico» mundo de la competencia perfecta, sino en el de, entre otros rasgos, mercados «politizados», donde la intervención de los poderes públicos puede dar lugar a comportamientos de búsqueda de rentas («rent-seeking») que originen actividades improductivas, o incluso destructivas, en relación al crecimiento económico general<sup>8</sup>. Y ahondando más en esta cuestión, como ha señalado Alvaro Cuervo en un reciente artículo, « el empresario no sólo analiza la acción del Estado, sino que intenta influir en las decisiones de éste para crear oportunidades para su empresa, a través de planes, regulaciones y exenciones. En otro nivel, pretende incidir sobre las contrataciones públicas con presiones indirectas, como pueden ser el empleo a crear o la apelación a los valores nacionales. Se ha generado un gran mercado politizado, que favorece la posición de los buscadores de rentas. Además, cuando se descentraliza el poder estatal, lo que a nivel central es factible sólo para las grandes empresas se convierte en posible para las pequeñas y medianas

en sus espacios locales y así se acentúa la relevancia del mercado politizado (...). El mercado politizado está unido a las Administraciones y empresas públicas y es determinante de la actuación empresarial y sus resultados en sectores fuertemente regulados (energía, telecomunicaciones, transportes, financiero, suelo y vivienda), cuando el Estado o una empresa pública es un cliente muy importante (construcción, compra de determinados inputs) o cuando existe discrecionalidad de un Estado con acentuados deseos reguladores»<sup>9</sup>. Nos hemos permitido tan extensa cita porque entendemos que ilustra de forma fehaciente el problema de la búsqueda de rentas y los mercados politizados.

No obstante, la valoración cuantitativa de esa desviación de recursos presenta grandes dificultades y su medición en términos de coste de oportunidad –en relación al valor de las actividades productivas que dejan de realizarse– sólo representaría una aproximación al monto global del rent-seeking, pues, en términos cuantitativos, no habría que considerar sólo los recursos utilizados en la consecución de esas prebendas por aquel que finalmente las obtiene, sino también aquellos recursos empleados para, al final, no alcanzar las ventajas deseadas. Todos los medios utilizados para conseguir posiciones de privilegio y rentas diferenciales –tengan o no como resultado el logro del objetivo perseguido– en esferas ajenas a la producción y comercialización de bienes y servicios representan un despilfarro social, pues nada aportan al crecimiento del producto nacional (por el contrario, lo retardan o incluso disminuyen).

Lo importante será entonces preguntarse por los factores que determinan la actividad empresarial, por los incentivos que dirigen, en una u otra dirección, esa actividad. Este tipo de análisis será fructífero en la medida en que pueda servir de base para fomentar las funciones empresariales productivas. Tomándole de nuevo la palabra al profesor Baumol se plantea que «los empresarios dedican sus esfuerzos a las actividades que ofrecen mayores rendimientos en términos de riqueza, poder y/o prestigio. Este argumento tiene un doble propósito: rebatir la tesis de que la actividad empresarial se ve dirigida por misteriosas fuerzas exógenas difícilmente identificables y, por tanto, sobre las que no se puede influir. El segundo objetivo es proporcionar algunas bases de actuación a los poderes públicos en el fomento de las actividades empresariales productivas. Los cambios en

la estructura de incentivos pueden influir en la asignación de la actividad empresarial entre usos productivos e improductivos, favoreciendo la innovación y su diseminación»<sup>10</sup>.

En consecuencia –y retomando la cita que preside este artículo– el problema al que se alude para España (esa falta de espíritu empresarial) no se encontraría tanto en la debilidad de la oferta de ese factor –que hubiera podido ser paliada, en buena medida, por los empresarios extranjeros– como en el predominio de las funciones improductivas, centradas en actividades de búsqueda de rentas.

Llegados a este punto parece necesario precisar algo más acerca de esa estructura de incentivos a la que se acaba de aludir.

Las actividades empresariales son propiciadas o impulsadas por incentivos económicos y por factores de índole extra-económica, bien sean de carácter social, cultural, ideológico y/o psicológico. Parece evidente, no obstante, que así como puede detectarse una estrecha relación respecto a los primeros, ello no resulta tan fácil respecto a todos los citados en segundo lugar, donde, en cualquier caso, la relación de inmediatez se difumina, actuando más en un sentido que podríamos calificar de «contextual». Es decir, como un marco en el que ciertos elementos (mayor o menor nivel de legitimación e integración social; mayor o menor grado de movilidad social; seguridad y equilibrio económicos o, por el contrario, turbulencias e incertidumbre; uno u otro sustrato ideológico con sus proyecciones religiosas, culturales y, en definitiva, vitales; etc.) actúan como un caldo de cultivo más o menos favorable para la aparición y desenvolvimiento de determinadas funciones empresariales. Algo similar apuntaba Schumpeter al señalar que «el simple nacimiento de un número cuantitativamente significativo de empresarios presupone, y su existencia contribuye, a un cierto tipo de civilización y a un cierto estado de la opinión pública. Los empresarios serán escasos y sin mucha importancia en situaciones en las que esta actividad sea despreciada y mal considerada, y el éxito empresarial a su vez tenderá a cambiar tal situación»<sup>11</sup>.

Respecto a los incentivos económicos sí puede detectarse, como planteamiento general, una relación inmediata. Dichos incentivos surgen de la comparación entre los beneficios y los costes económicos potenciales de una situación y éstos, a su vez, dependen genéricamente de la cantidad y calidad de los inputs

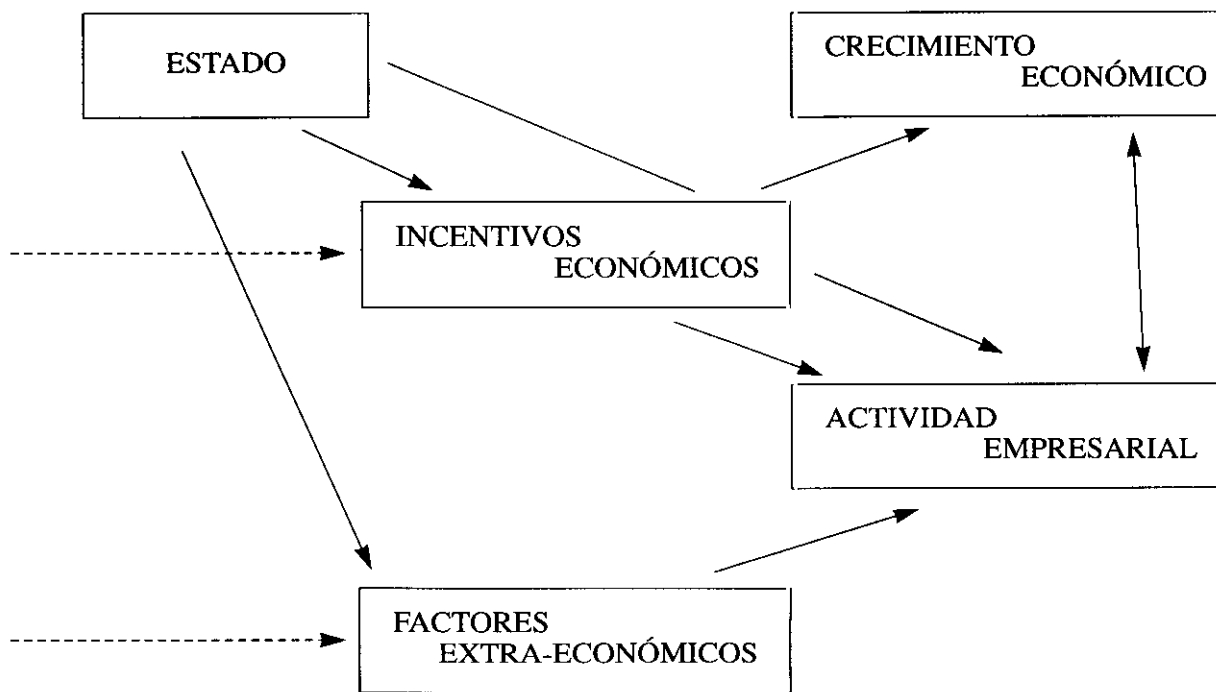
utilizados (los costes) y del tamaño y composición del mercado (los beneficios)<sup>12</sup>.

Si concretamos algo más –aún sin pretender una exposición pormenorizada– determinaremos que la oferta de materias primas está en función de su disponibilidad, o no, en el mercado interno; que la oferta de trabajo es una variable que depende del tamaño de la población en edad de trabajar, de la tasa de crecimiento de la población y de la movilidad del factor trabajo; y que por su parte, la oferta de capital depende de la renta per cápita, de la propensión a invertir, del grado de competencia y movilidad del capital, de los requerimientos del mismo en base a una determinada estructura productiva... Pero además, la calidad o productividad de esos inputs está mediatizada fundamentalmente por la oferta de tecnología (propia o foránea) y por el sistema educativo y de formación, entendido en un sentido amplio. Por otro lado, el tamaño del mercado viene determinado de nuevo por la renta per cápita, por la existencia o no de barreras proteccionistas, por la tasa de crecimiento de la población, el nivel competitivo de las empresas y la red de infraestructuras de transporte; mientras que la composición del mercado depende de la distribución de la renta y la riqueza, de la pirámide poblacional, de los hábitos de consumo, etc. En

suma, esos y otros incentivos económicos que estimulan –o, en su caso, frenan– a las actividades empresariales productivas, pueden tener también una repercusión directa sobre el crecimiento económico, sin olvidar que éste, al mismo tiempo, incide sobre los propios incentivos y, en tal sentido, más que de una relación causa-efecto, intermediada por las funciones empresariales, podría hablarse de una «circularidad causal» –por utilizar la expresión de Gunnar Myrdal– o relación de interdependencia.

Además –y para acabar de completar la exposición del modelo que venimos presentando– retomamos ahora el papel desempeñado por el marco institucional y, en particular, por el Estado, como elemento primordial que es en la «producción» de «reglas del juego». Parece obvio que su actuación tiene una incidencia genérica significativa tanto sobre los incentivos económicos como sobre los factores extra-económicos que condicionan la actividad empresarial. También puede detectarse una incidencia más directa y concreta sobre los posibles contenidos de ésta última (productivos, improductivos o destructivos), así como sobre los propios incentivos económicos que la estimulan en una u otra dirección.

Tomamos de Wilken<sup>13</sup> el siguiente esquema, que nos sirve como resumen de lo antedicho:



El crecimiento económico (que medimos tomando como referencia el crecimiento de la productividad o del Producto Interior Bruto per cápita) depende de los incentivos económicos y del carácter de las funciones empresariales (mas que, como ya se ha apuntado, de la oferta global de capacidad empresarial) que, a su vez, viene determinado por los propios incentivos y por una serie de factores extra-económicos. El marco institucional y, más en concreto, el Estado, por acción u omisión, condiciona las pautas de comportamiento de los elementos a los que hemos aludido. Debe considerarse por último, que entre el crecimiento económico y la actividad empresarial existe una relación de interdependencia, en la medida en que no sólo es ésta la que incide sobre aquel —en un sentido u otro— sino que también tasas mayores o menores de crecimiento favorecen un determinado nivel de actividad empresarial.

Pues bien, volviendo a los objetivos planteados por el profesor Baumol y anteriormente citados, cabe decir que lo expuesto en las líneas precedentes ha atendido a la clarificación del conjunto de fuerzas que impulsan la actividad empresarial. Por lo que respecta al segundo objetivo —proporcionar a los poderes públicos algunos criterios de actuación para el fomento de las funciones productivas— permítasenos una breve acotación, también en este caso sin ánimo de ser exhaustivos.

El desarrollo económico de una nación —como fenómeno estructural que es— debe afrontarse en una perspectiva de medio/largo plazo. No en vano, por ejemplo, como advierte Porter, los aumentos de la productividad relativa de un país (o mejor, de un determinado sector o conglomerado industrial de un país) implican un periodo de maduración, cuando menos, de una década. En esa perspectiva, la actuación gubernamental o de los poderes públicos en general, encuentra campos de actuación muy específicos, que se centrarían en los que podemos llamar «factores de entorno». Así, su papel debería ser crucial en el ámbito de la educación y formación y en la vinculación del sistema educativo con el aparato productivo. Lo mismo cabría decir en lo referente a la innovación y desarrollo tecnológico, terreno en el que las evidentes externalidades hacen necesario que el esfuerzo institucional sea protagonista e igualmente en la potenciación de las

infraestructuras de transporte, comunicación e información.

La intervención indirecta —normativa o reguladora— se presta a mayor discusión (así como también la actividad financiera) y su valoración debería abordarse con un grado de pormenorización que entendemos excede los límites y planteamiento de este artículo. Y ello no sólo porque cada medida concreta puede tener efectos —a veces contradictorios— sobre los distintos factores que aquí hemos mencionado, sino porque además el conjunto de ellas, el marco regulador dotado de un grado mayor o menor de coherencia, configura no sólo la actuación sino el propio proceso de formación de expectativas de los distintos agentes económicos.

Es éste el momento de retomar la última de las preguntas con que iniciábamos este trabajo: ¿tiene la actividad empresarial una relevancia específica —causal— para el desarrollo económico, o es un mero instrumento mediador? O, en otros términos, aceptando que juega un papel decisivo en el proceso de desarrollo económico —bien sea positivo, negativo o neutro— ¿cómo podría valorarse su aportación, aislando su influencia de la de los otros factores señalados?, o expresado a otro nivel, ¿cuál es el grado de «exogeneidad» de la variable empresarial en los modelos de crecimiento económico?

No creemos que se pueda dar una respuesta concluyente en uno u otro sentido. Pero sí nos parece que las investigaciones que se planteen esta cuestión deberán hacerlo sobre la base de la siguiente premisa: el marco institucional —el conjunto de reglas formales, informales y los procedimientos que aseguran su cumplimiento, por utilizar la definición de North— influye de forma sustantiva sobre el carácter que adopte la actividad empresarial, es decir, sobre el cariz de las posibles funciones empresariales. Como plantea este autor, «es la relación entre las instituciones y las organizaciones la que configura la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones [por ejemplo, las empresas] y sus dirigentes [por ejemplo, los empresarios o directivos] son los jugadores (...) las organizaciones que se crean reflejan las oportunidades que brinda la matriz institucional. Es decir, si el marco institucional recompensa la piratería, se crearán organizaciones piratas; y si el marco institucional recompensa las actividades productivas, aparecerán organi-

zaciones –empresas– que realicen actividades productivas»<sup>14</sup>. Sobre esta base, entendemos que el marco institucional se incorpora plenamente al ámbito de lo económico y, por tanto, su tratamiento como «dato» –como «factor último» en la terminología de Maddison– que reciben los economistas de otros investigadores sociales, no nos parece el más adecuado. No se trataría tanto en este caso de propugnar una colaboración interdisciplinaria para el estudio del fenómeno que nos ocupa, como de reivindicar –y la incorporación del empresario y la empresa a la teoría económica lo pone de manifiesto de forma palmaria– el fortalecimiento de la línea de investigación institucionalista en la orientación de nuestra ciencia<sup>15</sup>. Esta pretensión se refuerza si tenemos en cuenta que los problemas económicos que tienen su expresión en el largo plazo –y el desarrollo económico es, en este sentido, el más evidente– tienen raíces estructurales e institucionales.

Quede aquí apuntado, por tanto, este objetivo de ampliación epistemológica de la Economía. Su indagación, evidentemente, implica un campo de análisis que excede con mucho los límites que nos habíamos propuesto para este trabajo.

## NOTAS

<sup>1</sup> Ya en el año 1949, denunciaba Mark Blaug que «continúa siendo una monstruosidad absurda que los estudiantes de economía dediquen muchos años al estudio de su materia antes de escuchar por primera vez el término "empresario"; el que los cursos de desarrollo económico proporcionen una lista exhaustiva de todos los factores que obstaculizan o aceleran el desarrollo económico, sin mencionar las condiciones bajo las cuales la actividad empresarial florece o, por el contrario, languidece, y que doctas comparaciones entre "socialismo" y "capitalismo" guarden un silencio casi total sobre el diferente papel que el empresario desempeña en un sistema de propiedad privada y en uno de propiedad colectiva».

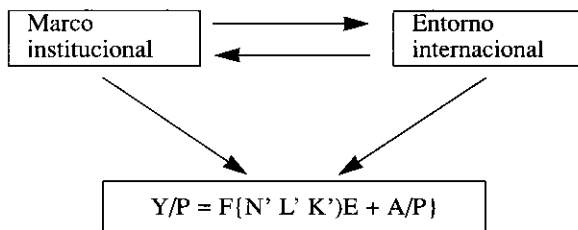
En este mismo sentido, pero desde otra perspectiva, ver, por ejemplo, Demsetz (1983).

<sup>2</sup> Véase, por ejemplo, O'Kean, J. (1989), donde ofrece una acertada tipología del empresario, repasando la obra de distintos autores que han prestado atención a esta figura, desde la perspectiva de las funciones que realizan.

Así, mientras que para Marshall, en consonancia con el modelo neoclásico, la función empresarial se centra en organizar el proceso productivo, para Kirzner o Knight –que abandonan el supuesto de información perfecta de los agentes económicos en los mercados– su función será precisamente aprovechar las oportunidades

que detectan en un mundo caracterizado por la incertidumbre o el riesgo, reasignando los recursos económicos a partir de una información imperfecta y asimétrica. Para Leibenstein, la función empresarial por excelencia se centra en superar la ineficiencia interna de la empresa, que tiene su origen, a su vez, en las deficiencias de información y en el carácter –en buena medida indeterminado– de la función de producción con que opera la empresa. Puede decirse, no obstante, que fue Schumpeter el autor que puso al empresario en el centro de su teoría económica. La innovación, motor del proceso de "destrucción creadora" que explica el desarrollo económico, se encarna en la figura del empresario, que ya no es un mero organizador o coordinador, sino por antonomasia, empresario innovador. Esa innovación, como es bien conocido, puede consistir no sólo en la introducción de un nuevo producto o de un nuevo método de producción, sino también en la apertura de nuevos mercados, en la utilización de nuevos inputs o en transformaciones en la estructura de la industria.

<sup>3</sup> El modelo de Maddison respecto a los elementos (próximos y últimos) que explican el crecimiento económico a largo plazo, se presenta de la siguiente manera:



Donde:

Y = Producto Interior Bruto.

P = Población.

N' = Recursos naturales aumentados por el progreso técnico.

L' = Factor trabajo transformado en capital humano por la inversión en educación y formación.

K' = Capital fijo aumentado por el progreso técnico.

E = Eficiencia en la asignación de recursos.

A = Bienes y servicios, factores y tecnología importados.

Véase A. Maddison (1991), P. 14 y 15.

Por otra parte, no nos detenemos aquí, –por ser tema colateral al que nos ocupa–, en la valoración del PIB per cápita como indicador del nivel de crecimiento, pero no queremos pasar por alto, como advertencia, dos de las críticas habituales que se hacen a sus carencias como índice de medición del desarrollo de un país: 1ª) el valor de los bienes y servicios finales que recoge el PIB nada dice sobre el grado de contribución de éstos al bienestar social, y 2ª) tampoco dice nada el PIB per cápita sobre cómo se encuentra distribuida la renta.

Dicho esto, no obstante, parece un indicador suficientemente fiable (sobre todo si se le completa con otros): los países que presentan los valores más elevados son los que, a su vez, presentan mejores condiciones de vida de su población y viceversa.

<sup>4</sup> Conviene precisar que este concepto engloba no sólo la eficiencia técnica (combinación de factores que permiten alcanzar la máxima producción), sino también



la eficiencia económica (cuando a la situación anterior se le añade la de menor coste de producción).

<sup>5</sup> Porter (1990), pp. 113-129.

<sup>6</sup> Dicho de forma sucinta, para Porter, las naciones —o mejor dicho, las empresas de una nación— serán tanto más competitivas cuanto más cuenten con mecanismos e instituciones que posibiliten y fomenten la creación de estos factores (y no tanto por su dotación factorial heredada). Es más, la desventaja selectiva en factores básicos puede llegar a convertirse en un impulso para la ventaja competitiva. Y cita como ejemplo paradigmático de este caso, el de las empresas japonesas que introdujeron la técnica «just in time» —que reduce los niveles de existencias y la necesidad de espacio físico— ante el elevado coste del suelo y las limitaciones de terrenos para factorías en ese país.

<sup>7</sup> V. Salas (1992), p. 236.

<sup>8</sup> Sobre el concepto de rent-seeking, véase por ejemplo, G. Tullock (1995).

<sup>9</sup> A Cuervo (1997).

<sup>10</sup> W.J. Baumol (1993), p. 261. En ese sentido, cabe pensar que los empresarios en su conjunto, realizan todo el abanico de actividades, desde las productivas a las de búsqueda de rentas, *de forma simultánea y/o sucesiva*, dependiendo el predominio de unas u otras de la citada estructura de incentivos.

<sup>11</sup> J.A. Schumpeter (1949), p. 270.

<sup>12</sup> Véase Wilken (1979). En esta obra se presenta un sencillo modelo, aunque entendemos que con un gran potencial analítico, respecto a los factores que determinan la actividad empresarial y la importancia «causal» o específica de ésta en relación al desarrollo económico. Esta parte de nuestro trabajo es deudora, en buena medida, de las pautas establecidas en el susodicho modelo.

<sup>13</sup> *Ibid.* p. 280.

<sup>14</sup> D.C. North (1993), p. 767. Este autor llega a plantear que son los sistemas políticos los que configuran los resultados económicos de un país. Y dirá que «la clave del crecimiento a largo plazo es la eficiencia en la adaptación más que la eficiencia en la asignación. Los sistemas políticos/económicos prósperos han desarrollado estructuras institucionales flexibles que pueden sobrevivir a las perturbaciones y a los cambios que forman parte de una evolución fructífera» (p. 777).

<sup>15</sup> Mark Casson, uno de los más destacados especialistas en el análisis de la figura del empresario, manifestaba con rotundidad que ésta sólo podría ser plenamente interpretada por medio de modelos económicos que recogeran toda la complejidad estructural de la economía, así como su naturaleza dinámica (de ahí la insuficiencia del paradigma neoclásico para afrontar este tema). Su obra más reciente (1995) avanza en este sentido. De otro lado

—y apuntando en esta misma dirección— nos parece de gran valor la obra de Hodgson (1988).

## BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO HIERRO, J. y TORRES VILLANUEVA, E.: «Funciones empresariales y desarrollo económico», *Economistas*, nº 63, 1995.
- BAUMOL, William J. (1993): *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*, MIT Press.
- BLAUGH, Mark (1949): «Marx, Schumpeter y la teoría del empresario», *Revista de Occidente*, n.º 21-22, 1983.
- CASSON, Mark (1995): *Entrepreneurship and business culture*, Edward Elgar Publishing.
- CHANDLER, Alfred (1977): *The Visible Hand*, Harvard University Press.
- CUERVO, Álvaro: «Empresarios y directivos», *Economistas*, nº 73, 1997.
- DEMSETZ, Harold (1983): «The neglect of the entrepreneur». En Ronen, J., *Entrepreneurship*, Lexington Books.
- HODGSON, Geoffrey M. (1988): *Economics and Institutions*. Polity Press.
- KURZ, Mordecai (1983): «Entrepreneurial activity in a complex economy». En Ronen, J. *Entrepreneurship*, Lexington Books.
- LEIBENSTEIN, Harvey: «Entrepreneurship and Development», *American Economic Review*, nº 58, 1968.
- MADDISON, Angus (1991): *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*. Barcelona, Ariel.
- NORTH, Douglas C. (1993): «La evolución de las economías en el transcurso del tiempo», *Historia Económica* nº 3, 1994.
- O'KEAN, J.: «Aportaciones a la teoría económica de la función empresarial», *Boletín de Estudios Económicos*, nº 136, 1989.
- PORTER, Michael (1990): *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona, Plaza y Janés 1991.
- SALAS, Vicente (1992): «La empresa: un análisis económico frente a Europa», en Albi, E., *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel.
- SCHUMPETER, J. A. (1949): «La teoría económica y la actividad empresarial», en *Ensayos* (1966), Oikos-Tau.
- TULLOCK, Gordon (1995): «Rent-seeking». En Buchanan y Tullock, *Derechos de propiedad y Democracia*, Col.Economistas/Celeste Ediciones.
- WILKEN, Paul H. (1979): *Entrepreneurship: a comparative and historical study*. New Jersey, Ablex Publishing Corporation.

