

**LA EMPRESA Y LA GANANCIA**  
**REVISIÓN A LA TEORÍA EMPRESARIAL EN LOS POSTULADOS DE**  
**WALRAS, SCHUMPETER Y NELSON Y WINTER**

**DIEGO MAURICIO GÓMEZ RUALES**  
**JESÚS DAVID RINCÓN CORAL**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER**  
**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS**  
**ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN**  
**BUCARAMANGA**

**2006**

**LA EMPRESA Y LA GANANCIA  
REVISIÓN A LA TEORÍA EMPRESARIAL EN LOS POSTULADOS DE  
WALRAS, SCHUMPETER Y NELSON Y WINTER**

**DIEGO MAURICIO GÓMEZ RUALES  
JESÚS DAVID RINCÓN CORAL**

**Proyecto de Grado para optar el Título de Economistas**

**Directora  
Susana Valdivieso Canal**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN  
BUCARAMANGA**

**2006**

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	1
1. EL EMPRESARIO COMO ARTIFICIO TEÓRICO	4
1.1. TEORÍA WALRASIANA DEL EQUILIBRIO ECONÓMICO GENERAL	4
Una teoría pura, estática y de libre competencia	4
El estado de equilibrio	10
1.2. EL EMPRESARIO SIN PÉRDIDA NI GANANCIA	13
La función del empresario en la teoría walrasiana	13
El artificio teórico: <i>Entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte</i>	16
2. EL EMPRESARIO HÉROE DE LA ECONOMÍA	20
2.1. TEORÍA SCHUMPETERIANA DEL DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO	20
La corriente circular: La revisión schumpeteriana a la teoría de equilibrio general	20

La noción evolucionista del desenvolvimiento económico	24
2.2. ¿QUIÉN ES, DADO EL CASO, EL EMPRESARIO?	29
El empresario y la empresa	31
El empresario y su ganancia	36
El ocaso del empresario	43
3. NACIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN	49
3.1. TEORÍA ECONÓMICA NEO-SCHUMPETERIANA	49
El evolucionismo económico	49
La revisión de Nelson y Winter a la teoría Schumpeteriana	51
3.2. TEORÍA ORGANIZACIONAL	59
Fundamentos teóricos de la organización	59
El Comportamiento Organizacional: Habilidades y Rutinas	62
Ganancia e innovación como objetivos de la organización	70
CONCLUSIONES	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	79

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
FIGURA 1. Lo que no es el proceso del tâtonnement	7
FIGURA 2. El proceso de tâtonnement	8
FIGURA 3. Proceso Continuo de Destrucción Creadora	42
FIGURA 4. Estructura Básica del Modelo de Nelson y Winter	73

## RESUMEN

**TÍTULO:** LA EMPRESA Y LA GANANCIA: REVISIÓN A LA TEORÍA EMPRESARIAL EN LOS POSTULADOS DE WALRAS, SCHUMPETER AND NELSON AND WINTER\*

**AUTORES:** Diego Mauricio Gómez Ruales, Jesús David Rincón Coral\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Equilibrio general, artificio teórico, desenvolvimiento, destrucción creadora, innovación, evolucionismo, organización, habilidades, rutinas.

Este trabajo es una revisión que confronta las teorías empresariales postuladas por Walras, Schumpeter y Nelson y Winter. El cuerpo argumentativo del trabajo se compone de tres capítulos que exponen las referencias de cada uno de los postulados teóricos, de acuerdo a un lineamiento no sólo temporal sino también causal de los autores revisados. Sucesivamente, se explican los tres planteamientos teóricos: El primero de ellos, el de Leon Walras, que establece una teoría del equilibrio general; el segundo de ellos, el de Joseph Alois Schumpeter, el cual articula, a partir de los planteamientos walrasianos, una teoría evolutiva del empresario en condiciones de desequilibrio y, finalmente, la configuración más reciente desarrollada por Richard Nelson y Sydney Winter, llamados neo-schumpeterianos, acerca de la organización empresarial.

En el primer capítulo del trabajo se tiene como intención exponer la razón por la cual, en la teoría de equilibrio general de Walras, el empresario no es mas que un artificio teórico que tiene lugar en el proceso de *tâtonnement* y que no obtiene ni ganancia ni pérdida; en el segundo capítulo se identifica la teoría empresarial de Schumpeter y la importancia que tiene para el sistema económico que el empresario obtenga la ganancia; y en el tercer capítulo se explica porqué Nelson y Winter consideran su teoría económica como neo-schumpeteriana; al mismo tiempo que se expone cómo sus aportes modifican los objetivos de la organización y por ende la razón por la cual obtener la ganancia.

---

\*Proyecto de Grado.

\*\*Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Directora Susana Valdivieso Canal

## ABSTRACT

**TITLE:** THE FIRM AND THE PROFIT: REVISION TO THE ENTREPRENEURIAL THEORY IN THE WORKS OF WALRAS, SCHUMPETER AND NELSON AND WINTER\*

**AUTHORS:** Diego Mauricio Gómez Ruales, Jesús David Rincón Coral\*\*

**KEYWORDS:** General equilibrium, theoretical artifice, development, creative destruction, innovation, evolutionism, organization, skills, routines.

This research is a theoretical revision that confronts the entrepreneurial theories of Walras, Schumpeter and Nelson and Winter. The body of the work is composed by three chapters that make reference to each one of the authors named above, according to a sequence not only temporal but also casual of the evolution of the entrepreneurial theory. At a same time, the work explains the three theoretical approaches: First, Léon Walras' theory of general equilibrium; second, Joseph Alois Schumpeter's work -as a connection between the walrasian approach and an evolutionary theory of the entrepreneur in non-equilibrium conditions and, finally, the most recent work on entrepreneurial theory developed by Richard Nelson and Sydney Winter who called themselves neo-schumpeterians about organizational theory.

In chapter one the work has the intention to show the reason why in Walras' general equilibrium theory, the entrepreneur is nothing but a theoretical artifice that has place in the process of *tâtonnement* and does not have a profit or a lose. In chapter two the research identifies Schumpeter's entrepreneurial theory and the importance that has for the economic system the earning of a profit by the entrepreneur. Chapter three focuses in the explanation of why Nelson and Winter consider their theory as neo-schumpeterian. The chapter also explains how their work modify the objectives of the organization and *ergo* the reason to obtain a profit.

---

\* Graduation Project

\*\* Faculty of Human Sciences. School of Economics and Administration. Director Susana Valdivieso Canal

## INTRODUCCIÓN

La investigación llevada a cabo en este trabajo surge como el resultado de una serie de intentos por conciliar una tesis válida para el estudio de la figura empresarial de Schumpeter. Después de analizar sus posibles fusiones en campos como la antropología y la psicología, se llega a la determinación que para poder extender los postulados schumpeterianos a un marco interdisciplinario es necesario entender los fenómenos económicos que propone no solo su teoría sino sus orígenes y sus seguidores.

Este trabajo es una revisión que confronta las teorías empresariales postuladas por Walras, Schumpeter y Nelson y Winter. Para llevar a cabo esta labor, se define a la teoría empresarial como el estudio que la ciencia económica realiza sobre el papel del empresario en la economía. En este sentido, quedan excluidas las consideraciones de las hipótesis administrativas sobre la praxis gerencial, sobre el rendimiento tácito de los recursos y sobre las referencias metodológicas para solucionar los problemas que surgen en la actividad empresarial y organizacional. Por el contrario, este trabajo se limita a estudiar los aspectos propios de la economía haciendo énfasis en los cambios que surgen en la teoría empresarial para obtener la ganancia.

Como problema económico, este trabajo investigativo opta por realizar la conexión entre la teoría empresarial y la obtención de la ganancia, debido a que la evolución de dicho concepto está enmarcada bajo la línea del pensamiento desarrollado por Schumpeter, catalogado por un gran número de economistas como el primer teórico empresarial. La importancia de Schumpeter en la teoría empresarial, y en especial su conceptualización de la ganancia, lleva al trabajo de grado a tomar como eje central su trabajo intelectual. Al dar un paso atrás en el pensamiento económico con Walras, se permite observar de donde nacen las nociones de

Schumpeter, el dar un paso adelante es buscar sus seguidores teóricos; Nelson y Winter se nutren de sus ideas para elaborar su teoría evolucionista.

Así, el cuerpo argumentativo del trabajo se compone de tres capítulos que exponen las referencias de cada uno de los postulados teóricos, de acuerdo a un lineamiento no sólo temporal sino también causal de los autores revisados. Sucesivamente, se explican los tres planteamientos teóricos: El primero de ellos, el de Leon Walras, que establece una teoría del equilibrio general; el segundo de ellos, el de Joseph Alois Schumpeter, el cual articula, a partir de los planteamientos walrasianos, una teoría evolutiva del empresario en condiciones de desequilibrio y, finalmente, la configuración más reciente desarrollada por Richard Nelson y Sydney Winter, llamados neo-schumpeterianos, acerca de la organización empresarial.

De esta manera, el problema que busca desarrollarse, como objetivo general del estudio, es analizar la evolución de la teoría empresarial, determinando que la ganancia es un elemento significativo para poder explicar la función del empresario en la economía. Para llevar a cabo esta tarea, cada uno de los capítulos tiene dos partes con un mismo propósito. En la primera se presentan los elementos que componen la estructura económica global de cada autor que inscriben una conceptualización sobre la teoría empresarial; y la segunda trata sobre la figura del empresario y su función en la sociedad, para poder exponer el papel que juega la ganancia en la configuración de la teoría empresarial.

En el primer capítulo del trabajo se tiene como intención exponer la razón por la cual, en la teoría de equilibrio general de Walras, el empresario no es más que un artificio teórico que tiene lugar en el proceso de *tâtonnement* y que no obtiene ni ganancia ni pérdida; en el segundo capítulo se identifica la teoría empresarial de Schumpeter y la importancia que tiene para el sistema económico que el empresario obtenga la ganancia; y en el tercer capítulo se explica porqué Nelson y

Winter consideran su teoría económica como neo-schumpeteriana; al mismo tiempo que se expone cómo sus aportes modifican los objetivos de la organización y por ende la razón por la cual obtener la ganancia.

## 1. EL EMPRESARIO COMO ARTIFICIO TEÓRICO

### 1.1. TEORÍA WALRASIANA DEL EQUILIBRIO ECONÓMICO GENERAL

Una de las primeras configuraciones acerca de la teoría empresarial fue desarrollada por Léon Walras. La primera parte de este capítulo desarrolla las implicaciones que tiene la Teoría de Equilibrio General, destacando la opinión de Schumpeter según la cual la “teoría del equilibrio económico postula a Walras a la inmortalidad. Ésta es la gran teoría, cuyo concepto, tan límpido como el cristal, ilumina la estructura de relaciones puramente económicas con la luz de un principio fundamental único”<sup>1\*</sup>. Por tanto se necesita describir los aspectos que califican a Walras y su sistema teórico como una configuración estática y normativa para luego poder explicar en qué consiste su mecanismo de equilibrio.

**Una teoría pura, estática y de libre competencia.** El sistema walrasiano se caracteriza por tener una derivación compleja de principios, definiciones, configuraciones filosóficas y físico-mecánicas que posibilitan la estructuración de una teoría pura del sistema económico. Para iniciar el análisis teórico de Walras es necesario describir tres aspectos: i) teoría pura, ii) estática y iii) libre competencia, los cuales determinan el equilibrio general de la economía.

En primer lugar, el planteamiento walrasiano presume que la teoría de equilibrio general es una construcción pura y, por tanto, verdadera *per se*. De allí, toma una serie de elementos conceptuales que determinan la validez de su sistema. La intención de Walras al construir una teoría pura es posibilitar una conexión de ésta

---

<sup>1</sup> Schumpeter, Joseph A. (1966). Marie Spirit Léon Walras. En: Ten Great Economists: From Marx to Keynes, Londres, George Allen and Unwin Ltd. p. 76.

\* Todas las citas realizadas en el presente trabajo cuya fuente proviene de las referencias bibliográficas en idioma inglés, son de traducción libre de los autores.

con la vida económica real a partir de funciones matemáticas<sup>2</sup>. Para él, la teoría pura, expresada en el equilibrio general, es una ciencia acerca de una realidad perfectamente formulada bajo el panorama de conceptos ideales. Por tanto, para tener una teoría económica pura, es necesario un método que sustraiga la forma ideal de los conceptos de la realidad tal y como lo hacen las ciencias físico matemáticas<sup>3</sup>.

A partir de lo anterior, Koppl señala la posibilidad de distinguir entre teoría y práctica en el equilibrio general walrasiano a partir de dos proposiciones. La primera de ellas es que la perfección -el absoluto- es el principio constitutivo de la teoría y de la ciencia; la segunda es que la imperfección -lo relativo- es el principio constitutivo de la práctica y del arte<sup>4</sup>. La teoría de Equilibrio General es, por tanto, una construcción pura de la ciencia económica debido a que su estructura conceptual, tomada de la realidad, es fundamentada por una formulación matemática sin fricciones, es decir, perfectamente articulada.

En segundo lugar, la estática es un problema vital en la configuración de la teoría de Equilibrio General. El sistema walrasiano es estático porque se establece sobre una dimensión atemporal, es decir, no trasciende en el tiempo sino que describe las circunstancias que surgen en un periodo determinado. Según

---

<sup>2</sup> Seligman, Ben. (1967). Léon Walras: ¿El mayor de los economistas? En: Principales Corrientes de la Ciencia Económica Moderna (El Pensamiento Económico después de 1870), Barcelona, Oikos-tau. p. 446.

<sup>3</sup> Koppl, Roger. (1995). The Walras Paradox. En: <[http://findarticles.com/p/articles/mi\\_qa3620/is\\_199501/ai\\_n8729359](http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3620/is_199501/ai_n8729359)>. p. 5.

<sup>4</sup> Koppl señala que Walras distingue a la ciencia como el estudio de la naturaleza y el criterio de la verdad, al arte o la práctica como el estudio de la industria y el criterio de lo útil, mientras que a la ética la enmarca como el estudio de las instituciones y el criterio del bien y la justicia (Ibíd., p. 3-6). El trabajo intelectual de Walras se determina por estos tres aspectos, y así desarrolla su posición con tres obras: la primera es *Elementos de Economía Política Pura, o teoría de la riqueza social* (1874) –tratado científico en el sentido que él mismo dio acerca de la ciencia-; en la segunda, *Estudios de Economía Política Aplicada, o teoría de la producción de la riqueza social* (1898) muestra el tránsito de la teoría a la práctica a lo que también llama arte; y la tercera es *Estudios de Economía Social, teoría de la distribución de la riqueza* (1896) que describe su posición política frente al sentido del bien y de la justicia. Esto revela la investigación de Walras como una propuesta kantiana de la economía, para el presente estudio se tomarán tan sólo los aspectos generales de la Teoría de Equilibrio General enmarcados en su primera obra.

Stéphane Verani, esta condición está impresa en “el sistema de ecuaciones del modelo de Walras (debido a que) no contiene ninguna información acerca de la trayectoria que las variables trazan para alcanzar el equilibrio”<sup>5</sup>.

El problema de la estática en el equilibrio general tiene como herramienta de cálculo el proceso de *tâtonnement*<sup>6</sup>. Este se define como el curso que toma el mercado en la variación de los precios de todos los bienes, para trazar una trayectoria que dirige al sistema económico hacia un equilibrio estático<sup>7</sup>. Siguiendo la opinión de varios analistas de la teoría walrasiana, se puede decir que *tâtonnement* es un proceso hacia el equilibrio, por medio del cual se agrupan todos los elementos del sistema hasta alcanzar el balance correcto<sup>8</sup>. El *tâtonnement*, a pesar de ser un proceso de desplazamiento hacia el equilibrio, no significa que sea dinámico. Esto se puede afirmar a partir de Madsen y van Dalen quienes confirman que:

“La esencia del proceso de *tâtonnement* es que los compradores harán elevar los precios en caso de un exceso de demanda, los vendedores los bajarán en caso de un exceso de oferta (...) además, es algo que toma lugar completamente dentro de cierto periodo y está conectada con la existencia y la naturaleza del equilibrio en ese periodo únicamente... (por tanto) el proceso de *tâtonnement* no tiene nada que ver con una dinámica entre un periodo a otro... (Walras) más bien estuvo de acuerdo con lo que

---

<sup>5</sup> Verani, Stéphane. (2004). An Inquiry into the Nature and Causes of Walras's Theory of *tâtonnement*. En: <[http://web.biz.uwa.edu.au/staff/sverani/paper/walras\\_note.pdf](http://web.biz.uwa.edu.au/staff/sverani/paper/walras_note.pdf)>. p. 5.

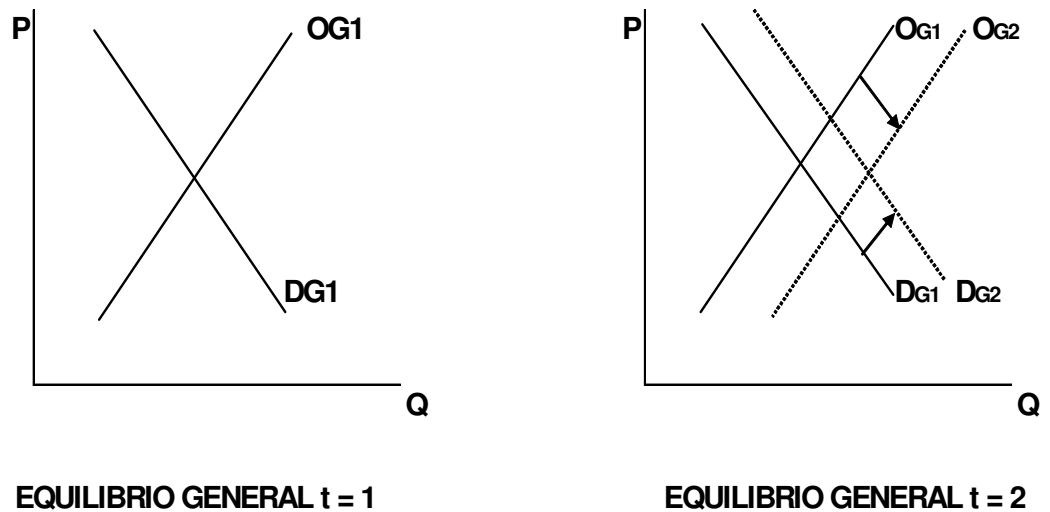
<sup>6</sup> *Tâtonnement* es una palabra francesa que dificulta su traducción al español. Puede definirse como un proceso de tanteo o balanceo de ciertas fuerzas que convergen hacia un punto específico. La Teoría de Equilibrio General walrasiano sigue este proceso. No obstante, esta idea ha trascendido en investigaciones que tergiversan la opinión general de la teoría walrasiana –vg. que el equilibrio General es una teoría dinámica- en el presente estudio se tomarán las opiniones del común denominador de los analistas de Walras –podría señalarse entre ellos a W. Jaffé-, que califican a la teoría de estática (Ver Figura 2).

<sup>7</sup> Edgeworth, Francis Ysidro. (1889). The mathematical theory of political economy: Review of Léon Walras. En: <<http://cepa.newschool.edu/het/texts/edgeworth/edgewalras89.htm>>. p. 2.

<sup>8</sup> Seligman, Op. Cit., p. 455

puede llamarse una dinámica dentro de un mismo periodo, es decir, el *tâtonnement*<sup>9</sup> (Ver Figura 1).

**Figura 1. Lo que no es el proceso del tâtonnement**



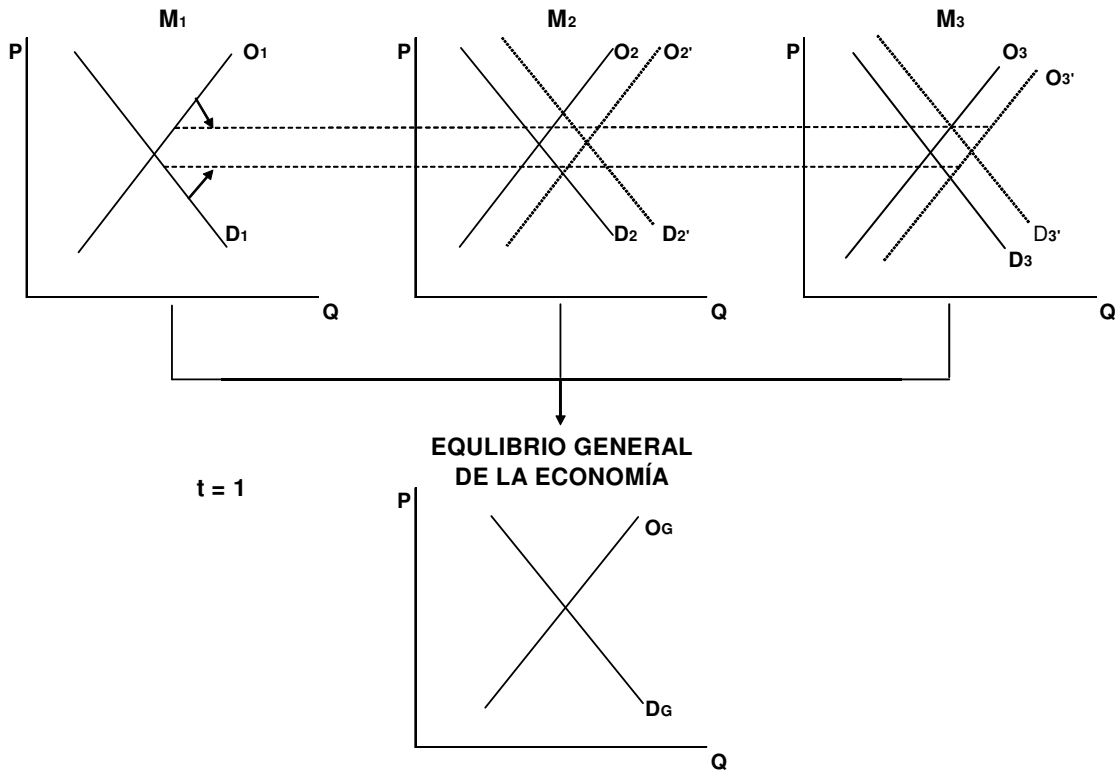
FUENTE: Realización de los autores.

Por consiguiente, se puede concluir que la teoría de Equilibrio Económico General es una configuración completamente estática de la economía. W. Jaffe lo confirma en sus notas de *Elementos*: “el modelo teórico que Walras presenta para estudiar este fenómeno no es, en sentido estricto, dinámico. Su método es el de la estática comparativa”<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Maks, J.A Hanks, y van Daal, Jan. (2002). Léon Walras: What cutes Know and what they should know. En: <<http://www.fdewb.unimaas.nl/eurecom/Walrashmdef6.PDF>>. p. 10-11.

<sup>10</sup> Walras, Léon. (1987). Elementos de economía pura: o Teoría de la riqueza social, Madrid, Alianza Editorial. p. 680.

**Figura 2. El proceso del tâtonnement**



FUENTE: Realización de los autores.

En tercer y último lugar está la suposición conceptual realizada por Walras de la libre competencia. El equilibrio general está condicionado a esta suposición para eliminar posibles fricciones dentro del sistema por la entrada y salida de empresas al mercado.

La libre competencia es la condición que posibilita la representación de ecuaciones de la teoría de Equilibrio walrasiano, es el estado ideal que resulta del proceso del mercado<sup>11</sup>. Para Walras, libre competencia significa que los demandantes y los oferentes de los bienes y servicios del mercado son libres de

<sup>11</sup> Koppl, Op. Cit., p. 8.

adquirir todas las *rarezas*<sup>12</sup> que deseen, y se logrará el equilibrio cuando la demanda ejerza sus mecanismos, al igual que la oferta, para que el precio sea igual en cada una de ellas<sup>13</sup>. La verdadera importancia de la libre competencia es su restricción sobre la economía. Para que exista una competencia efectivamente libre se necesitan ciertas condiciones que restrinjan las posibilidades de auspiciar el control individual sobre los precios (es decir como una especie de ley antimonopolio). Así, el mercado tiene un mecanismo de control en el sistema ideal de equilibrio walrasiano. En palabras de Émile James se define como un mercado organizado:

“supondremos un mercado perfectamente organizado desde el punto de vista de la competencia. Al igual que en mecánica pura, se trabaja sobre la hipótesis de máquinas sin fricciones (...) sus conclusiones (las de Walras) de esta demostración (son que) dadas varias mercancías, para que, en relación con ellas, exista equilibrio de mercado, la condición necesaria y suficiente es que a los precios vigentes, la demanda efectiva de cada mercancía, sea igual a su oferta efectiva”<sup>14</sup>.

Con estos tres aspectos se puede concluir que la teoría de Equilibrio General es una configuración Normativa. Walras busca un estado ideal y para construir su sistema hace uso de condiciones, principios, preceptos y herramientas matemáticas para determinar su teoría pura. La siguiente afirmación de Koppl confirma esta conclusión: “Para Walras, todo razonamiento teórico tiene el

---

<sup>12</sup> Para poder explicar la libre competencia es importante señalar el concepto del *rareza* en el sistema walrasiano. Walras llama *rareza* a todos los bienes que poseen la capacidad de satisfacer cualquier necesidad y al mismo tiempo están disponibles en cantidades limitadas respecto a dicha necesidad (Napoleoni, Op. Cit., p. 12). La *rareza* es, de esta manera, una función decreciente – debido a que es limitada- de la cantidad consumida de los bienes y proporcional a su precio (Seligman, Op. Cit., p. 454). Eric Roll señala que la idea de rareza proporciona el deseo en el mercado por cambiar bienes. Determina la oferta y demanda en cada individuo. (Roll, Eric. (1996). Historia de las doctrinas económicas, Santa fe de Bogotá, Fondo de Cultura Económica. p. 386-387).

<sup>13</sup> Maks y van Daal, Op. Cit., p. 4.

<sup>14</sup> James, Émile. (1969). Léon Walras (1834-1910). En: Historia del Pensamiento Económico, Madrid, Aguilar. p. 206.

carácter que llamamos normativo, porque todo razonamiento teórico se refiere a perfecciones ideales más que a la realidad imperfecta”<sup>15</sup>.

**El estado de equilibrio.** Una vez concluidas las generalidades y condiciones que determinan el sistema walrasiano, es necesario profundizar en la teoría del Equilibrio y explicar el mecanismo general de esta configuración de la economía.

Los diversos autores que han analizado el campo teórico walrasiano han demostrado que la teoría de Equilibrio General es idealista y constituye una estructura normativa del sistema económico. Igualmente han señalado las razones por las cuales se denota como una teoría estática, en donde no existe una noción sobre el progreso económico pero sí se auspicia un punto –el de equilibrio- que garantiza la posibilidad de una solución económica. Sin embargo, no se ha explicado hasta el momento en qué consiste la teoría del equilibrio en sí. Para poder llenar este vacío, Harry Landreth y David Colander hacen una definición precisa del asunto:

“La Teoría del Equilibrio General es un análisis de la economía en el cual todos los sectores son considerados simultáneamente. De este modo, se consideran tanto los efectos directos como indirectos de cualquier impacto del sistema, y las interacciones entre los mercados simultáneamente con los efectos directos”<sup>16</sup>.

En *Elementos de Economía Política Pura*, Walras describe la existencia de dos grandes mercados: 1) El mercado de Servicios Productivos, en los cuales se cuentan la tierra, el trabajo y el capital; 2) El mercado de Productos, que son tanto bienes de consumo como materias primas<sup>17</sup>. Tanto los servicios productivos como

---

<sup>15</sup> Koppl, Op. Cit., p. 6.

<sup>16</sup> Landreth, Harry y Colander, David. (1998). Walras y la Teoría del Equilibrio General. En: Historia del Pensamiento Económico, México, Compañía Editorial Continental. p. 264.

<sup>17</sup> Walras, Op. Cit., p. 376-386.

los productos se intercambian según el mecanismo de la libre competencia con intervención del *numerario*<sup>18</sup>. Este *numerario* es una invención propia de Walras que se comporta como una mercancía y se emplea como patrón de cuenta<sup>19</sup>.

A partir de esto Walras contrapone los bienes de capital de los bienes de renta. Para él, los bienes de capital son aquellos bienes que no se consumen al usarlos una vez, y se clasifican en: Tierra, Capital humano y Capital propiamente dicho (principalmente propiedades inmuebles y maquinaria) . Los bienes de renta son aquellos bienes que se consumen al usarlos, como los son los bienes intermedios (materias primas) , y los bienes de consumo final<sup>20</sup>.

La originalidad de Walras está en componer estas descripciones de los bienes del sistema y constituir una especie de mecanismo en el que todos los mercados se articulen y se relacionen, formando una red de interdependencias que conlleva a determinar las cantidades de los bienes e igualar los precios de la demanda efectiva con los de la oferta efectiva<sup>21</sup>. Napoleoni describe claramente el problema que busca solucionar el equilibrio económico general:

“Dada cierta cantidad de recursos productivos, dada cierta técnica de producción, dado el sistema de preferencias de los sujetos económicos, (es necesario) determinar la cantidad de bienes producidos y cambiados, no sólo los precios a los cuales tales cambios han dado lugar, en la configuración del equilibrio general (...) hacia las cuales, respectivamente, tienden los sujetos económicos”<sup>22</sup>.

---

<sup>18</sup> El precio corriente de cada uno de los servicios productivos es clasificado por Walras, en *Elementos*, así: los servicios de la tierra se llaman, en términos de numerario, renta de la tierra, los del trabajo salario y los del capital se llama cargas por intereses (Ibíd., p. 382-383)

<sup>19</sup> Roll, Op. Cit., p. 386.

<sup>20</sup> Napoleoni, Claudio. (1968). El pensamiento económico en el siglo XX. Barcelona, Oikos-tau ediciones. p. 13.

<sup>21</sup> James, Op. Cit., p. 206.

<sup>22</sup> Napoleoni, Op. Cit., p. 12.

Por consiguiente, el equilibrio económico general apunta a la convergencia de los precios de demanda y de oferta dada la interdependencia de los mercados de los servicios productivos y de los productos. Así, todo esto constituye dos componentes esenciales: el equilibrio del intercambio de todos los bienes, expresados tanto en capital como en rentas; y el equilibrio de la producción. Esto es lo que se conoce como el sistema general de la interdependencia de los precios, las demandas y las ofertas en la economía de mercado<sup>23</sup>.

De esta manera, cuando existe equilibrio, todas las variables son determinadas simultáneamente. Por tanto, los precios de los bienes finales; los precios de los bienes intermedios (factores de producción o materias primas); las cantidades de oferta y demanda de los bienes finales y las cantidades de oferta y demanda de los factores de producción establecidas por los mercados configuran la solución de un equilibrio general<sup>24</sup>.

Así, dadas las especificaciones del funcionamiento mecánico del sistema para generar un equilibrio general, no sobra decir que el problema planteado por Walras es el acercamiento de la teoría rigurosa hacia la universalización conceptual de la economía. Este razonamiento se representa por la determinación del estado de equilibrio que el mismo Walras describe como:

“Un estado en que la oferta y la demanda efectivas de los servicios productivos son iguales, y en el que existe un precio corriente estacionario en el mercado de esos servicios. Además, es un estado en que la oferta y la demanda efectivas de productos son iguales, y en el que existe un precio corriente estacionario en el mercado de dichos productos. Por último, es un estado en que el precio de venta de los productos es igual al coste de los servicios productivos utilizados en su fabricación. Las dos primeras

---

<sup>23</sup> Roll, Op. Cit., p. 386-387.

<sup>24</sup> Landreth y Colander, Op. Cit., p. 270.

condiciones se refieren al equilibrio del intercambio; la tercera se refiere al equilibrio de la producción”<sup>25</sup>.

Al hacer la descripción general de la teoría de equilibrio se ha explicado lo relacionado al equilibrio del intercambio en el sistema walrasiano. Por consiguiente, el siguiente paso consiste en explicar el equilibrio de la producción. Esto permite introducir el papel del empresario en el sistema económico y las implicaciones de su actividad sobre la ganancia, para sustraer de ello una conceptualización que forma el eslabón inicial de la cadena que define a la teoría empresarial.

## **1.2. EL EMPRESARIO SIN PÉRDIDA NI GANANCIA**

En esta segunda sección se procede a identificar al empresario dentro del sistema walrasiano. Para emprender esta búsqueda, es necesario explicar el terreno en donde el empresario se hace presente en la teoría de equilibrio general. Para esto, hay que comenzar por definir lo concerniente a la función del empresario relacionada con la producción y sus implicaciones sobre el estado de equilibrio. Luego se procede a solucionar, para el sistema walrasiano, el problema que representa la función del empresario en relación con la ganancia.

**La función del empresario en la teoría walrasiana.** Para determinar la función del empresario en la teoría walrasiana es necesario describir la forma en que los bienes llegan a dichos mercados, y así detallar a la figura que ejecuta esta tarea. Por ello, se da paso entonces a describir al equilibrio de la producción y su interrelación con el equilibrio del intercambio.

---

<sup>25</sup> Walras, Op. Cit., p. 384.

El sistema económico está compuesto por diversas clases de individuos que son caracterizados por Walras de acuerdo a la actividad económica que ejercen en el sistema. Estos individuos los define Walras de su obra *Elementos*:

“Llamamos *terrateniente* a cualquier poseedor de tierras, *trabajador* al poseedor de las facultades personales, *capitalista* al poseedor de bienes de capital. Y ahora llamamos *empresario* a una cuarta figura, totalmente distinta de las precedentes, cuyo papel consiste en tomar en arriendo la tierra del capitalista, las facultades personales del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinar los tres servicios productivos en la agricultura, la industria o el comercio”<sup>26</sup>.

Esta cuarta figura representa un papel especial, pues toma todos los servicios productivos y los convierte en factores de producción. Este proceso lo lleva a cabo la transformación de los servicios productivos en bienes de consumo o en nuevos bienes de capital. De esta manera, el empresario es un agente vital, pues, como afirma Misaki, “el empresario está estrechamente relacionado con la idea de la determinación del precio de los servicios productivos, también tiene la función de conectar o mediar entre el producto y el mercado de servicios productivos, así el empresario y las otras clases están siempre en simétrica posición en cada mercado”<sup>27</sup>.

La figura del empresario le permite a Walras hacer la conexión entre el equilibrio del intercambio con el de la producción, debido a que posibilita la determinación de los precios de los bienes puestos en el mercado, tanto de los servicios productivos como de los productos, a partir de su actividad económica. Esta determinación de los precios garantiza la confluencia hacia el equilibrio.

---

<sup>26</sup> *Ibíd.*, p. 381.

<sup>27</sup> Misaki, Kayoko. (2002). Walras's Zero-Profit Entrepreneur in the light of his Pure and Applied Economics. En: <<http://www2.unil.ch/walras/misaki.pdf>>. p. 3.

Cuando se incluye la producción en el sistema walrasiano, el empresario mantiene los precios establecidos en dicho punto de equilibrio bajo la condicionalidad de la libre competencia, y él, al momento en que se inicia la producción, se configura como el agente que hace posible la realización de este equilibrio<sup>28</sup>.

Por tanto, el análisis de la producción realizado por Walras sirve para aplicar la teoría del análisis del equilibrio general al problema de los precios de los factores, es decir, determina el valor de los bienes<sup>29</sup>. Entonces, el sistema se complementa, el equilibrio económico adquiere más representatividad como “un modelo interdependiente, constituido por una demanda, unos servicios productivos y unas funciones de producción estrechamente relacionadas entre sí”<sup>30</sup>.

La función de producción se determina en la teoría walrasiana a partir de los coeficientes de producción<sup>31</sup>. Así las combinaciones de los diversos factores de producción constituyen su empleo a partir del establecimiento de dichos coeficientes. En las notas realizadas a la edición inglesa de *Elementos*, W. Jaffé define el rol de los coeficientes de producción en el equilibrio:

“En los *Elementos* se ha propuesto que los coeficientes de producción eran fijos, es decir, no sujetos a ninguna variación compensadora o de otro tipo, sino técnicamente dados (...) No obstante, el precio de los servicios productivos (al igual que las cantidades utilizadas en cada industria) estaban perfectamente determinados bajo condiciones de (libre) competencia (...) Walras indicaba claramente en un pasaje (...) que el único propósito de las funciones de producción era la determinación de los

---

<sup>28</sup> James, Op. Cit., p. 208.

<sup>29</sup> Roll, Op. Cit., p. 387.

<sup>30</sup> Seligman, Op. Cit, p. 458.

<sup>31</sup> Los coeficientes de producción se definen, según Seligman, como la cantidad de cada uno de los servicios o factores productivos empleados para producir un bien, expresados en la función de producción. (Ibíd., p. 458).

coeficientes de producción en el caso, por supuesto, de que no estuvieran dados técnicamente”<sup>32</sup>.

Asimismo, la función de producción está determinada por los siguientes aspectos: primero, el costo de producción es mínimo en situación de libre competencia; segundo, en un estado de equilibrio, cuando el costo de producción y precio de venta son iguales, los precios de los servicios productivos son proporcionales a sus productividades marginales<sup>33</sup>. Estos dos aspectos no muestran otra cosa que el ajuste de los precios de todos los factores de producción a partir de la productividad marginal. Este ajuste de los costos mínimos equivalentes al precio de venta de los productos se alcanza según el proceso habitual del *tâtonnement*<sup>34</sup>.

Por consiguiente y siguiendo la perspectiva de Santos, el empresario es representado en el equilibrio general como agente comprador de servicios productivos, al mismo tiempo como vendedor de bienes de consumo y de materias primas. Es una especie de agente pasivo que se instala en el modelo cuya función es la de constituir costos mínimos equivalentes al precio de venta de los productos. El empresario es, para Walras, un artificio teórico, “es el mecanismo coordinador de los diferentes factores de producción. Su concepción del empresario está dentro de un conjunto teórico más amplio de determinación de los precios en un economía de competencia”<sup>35</sup>.

**El artificio teórico: *Entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*.** En la teoría de equilibrio general se encuentran, entonces, un equilibrio de intercambio y un equilibrio de producción. Éste último casualmente se realiza por la acción del empresario, quien resulta ser, por paradójico que parezca, un artificio teórico en el sistema. Ahora bien, la cuestión que surge es ¿cómo la figura del empresario

---

<sup>32</sup> Walras, Op. Cit., p. 679-680.

<sup>33</sup> Maks y van Daal, Op. Cit., p. 8.

<sup>34</sup> Seligman, Op. Cit., p. 464.

<sup>35</sup> Santos, Manuel. (1997). Los economistas y la empresa, Madrid, Alianza Editorial. p. 76.

realiza una acción dentro del sistema walrasiano y no hace parte de éste?; en otras palabras, ¿Cuál es la razón por la cual Walras excluye al empresario en su teoría de equilibrio general? Se sabe que hace parte del equilibrio de producción como agente regulador de los precios entre el mercado de servicios productivos y el de productos; no obstante, la razón por la cual no figura en la teoría de equilibrio general queda sin responder. La tarea está en entender por qué, para Walras, en el equilibrio de la producción, el *entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*<sup>36</sup>.

Este hecho lo señala tácitamente Santos: “el empresario queda por fuera del modelo de Walras: a un modelo estático no podemos pedirle que tenga en cuenta lo que ocurre en el tránsito de una posición de equilibrio a otra”<sup>37</sup>. Anteriormente se dijo que el empresario, en situación de equilibrio, se comportaba como un sujeto pasivo que compra servicios productivos y que vende bienes. Walras supo bien que esto no era más que una abstracción para poder armonizar toda la estructura de equilibrio estático. Ningún individuo actúa en el sistema sin obtener nada a cambio, especialmente el empresario. Esto se puede sustentar con el mismo Walras:

“En el momento en que unos u otros venden sus productos o mercancías a un precio mayor que el coste de las materias primas, rentas de la tierra, salarios y cargas por intereses, obtienen beneficio; en caso contrario, sufren una pérdida. Tal es la alternativa que caracteriza el papel del empresario”<sup>38</sup>.

Complementando lo anterior, Walras menciona que:

---

<sup>36</sup> “El empresario no obtiene ni beneficio ni pérdida” (Walras, Op. Cit., p. 386)

<sup>37</sup> Santos, Op. Cit., p. 76.

<sup>38</sup> Walras, Op. Cit., p. 387.

“La demanda de servicios (productivos) y la oferta de bienes de consumo y de bienes de capital nuevos son determinadas, por parte del empresario, por el objetivo de obtener beneficios o evitar pérdidas”<sup>39</sup>.

Por tanto, obtener ganancia o pérdida significa que el equilibrio se encuentra en vías de realización o que la competencia no es libre (perfecta); puesto que el precio de los bienes producidos tiene que ser igual al costo de la producción determinado por los coeficientes de producción, la ganancia del empresario no existe<sup>40</sup>. Esta es la razón por la cual el empresario es un artificio que muestra simplemente la interdependencia de la determinación de los precios de todos los servicios productivos y las cantidades de los bienes ofrecidos en el mercado; esta es la mayor expresión de igualdad walrasiana en el equilibrio general.

Sin embargo, para Santos el empresario walrasiano actúa de acuerdo a los resultados que genera su actividad productiva. La ganancia empresarial no sería más que una perturbación aleatoria que no cabe en el equilibrio general, sería una variación imprevista, un hecho excepcional y transitorio<sup>41</sup>. Por tanto, este tipo de empresario se ve coartado de actuar como corresponde en estado de equilibrio dada la condicionalidad del régimen de la libre competencia, que Walras defiende para refinar su teoría:

“Bajo este régimen, en efecto, si, en ciertas empresas, el precio de venta del producto es superior al coste de los servicios productivos utilizados en su fabricación, se obtendrá un beneficio, los empresarios afluirán hacia la rama de la producción o expandirán su producción, lo que aumentará la cantidad de producto (en el mercado), hará bajar el precio y reducirá la diferencia entre éste y el coste; y si, en ciertas empresas, el coste de los servicios productivos es superior al precio de venta, se sufrirá una pérdida,

---

<sup>39</sup> *Ibíd.*, p. 677.

<sup>40</sup> James, *Op. Cit.*, p. 209.

<sup>41</sup> Santos, *Op. Cit.*, p. 76.

los empresarios abandonarán esa rama de la producción o restringirán su producción, lo que disminuirá la cantidad de producto (en el mercado), hará subir el precio y reducirá la diferencia entre éste y el coste”<sup>42</sup>.

Esta afirmación puede dar cuenta de la simetría teórica que tiene el equilibrio económico general. La articulación de la actividad productiva del empresario con la convergencia entre el precio de venta y los costos de producción, asociándolo con la entrada y salida de empresas por los resultados de dicha actividad, es una regulación de la libre competencia a partir del proceso de *tâtonnement*, el cual indica que el sistema impide que el mercado tienda a una condición de monopolio. Entonces, las ganancias y las pérdidas se caracterizan por ser, dentro del sistema walrasiano, los mecanismos equilibradores del comportamiento del mercado en el cual actúa el empresario.

Algunos teóricos posteriores como Edgeworth reprochan a Walras diciendo que “él va demasiado lejos en la manera de hacer abstracción cuando insiste que el empresario ideal debe ser mirado como aquel que no obtiene ni beneficio ni pérdida”<sup>43</sup>. Esto se debe a la insistencia de poder encontrar un estado en que todo confluye hacia el equilibrio que si bien no es del todo real, es al menos teóricamente y lógicamente coherente. La Teoría del Equilibrio Económico General no puede ser otra cosa que una teoría estática y normativa, que apunta hacia la posibilidad de construir una ciencia verdaderamente general.

Así para concluir con las palabras de Walras, los empresarios:

“sobreviven en tal caso no por ser empresarios, sino por ser terratenientes, trabajadores, o capitalistas en sus propias empresas o en otras”<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> Walras, Op. Cit., p. 385.

<sup>43</sup> Edgeworth, Op. Cit., p. 2.

<sup>44</sup> Walras, Op. Cit., p. 386.

## 2. EL EMPRESARIO HÉROE DE LA ECONOMÍA

### 2.1. TEORÍA SCHUMPETERIANA DEL DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO

La teoría económica schumpeteriana está compuesta por dos configuraciones que describen al sistema capitalista: La primera de ellas es la Corriente circular y la segunda es el desenvolvimiento<sup>45</sup> económico. Es el propio Schumpeter quien hace esta distinción en su obra *Teoría del Desenvolvimiento Económico* (TDE) explorando separadamente cada una de ellas para aclarar su concepción de desarrollo económico. Por tal motivo, es necesario dilucidar los aspectos de la teoría económica establecida por él para extraer los aportes de su obra y así estructurar la evolución de la teoría empresarial. Lo que interesa ahora es dar comienzo al análisis de la composición teórica de Schumpeter para determinar los cambios que han surgido en la teoría empresarial.

**La corriente circular: La revisión schumpeteriana a la teoría de equilibrio general.** En Schumpeter, el equilibrio walrasiano es definido como la representación de la forma en que debe actuar el sistema para corresponder a los principios de la lógica de la economía pura; asimismo, determina la participación de los sujetos económicos que hacen posible la confluencia hacia el equilibrio. Ahora bien, Schumpeter parte de los argumentos walrasianos para explicar que el sistema económico capitalista sufre un proceso evolutivo y pasa por una circulación positiva de cambio.

---

<sup>45</sup> Algunas traducciones al castellano del trabajo de Schumpeter toman la palabra alemana *wirtschaftlichen* como *desarrollo* (Santos, Op. Cit., p. 124) debido a que en su traducción al inglés se utiliza la palabra *development*. Sin embargo, esta traducción es inapropiada debido a que el término *desarrollo* en economía es post-segunda guerra mundial y Schumpeter escribió a principios del siglo XX su obra *TDE* (1911). En el prólogo del traductor de *TDE*, se explica porqué se elige como su traducción la palabra *desenvolvimiento* sobre la palabra *evolución* debido a las implicaciones que el uso de ésta última palabra hubiera tenido de haber sido utilizada.

Para Schumpeter, este proceso evolutivo no es más que un *proceso social*<sup>46</sup>, lo cual indica su distanciamiento con las posturas de Walras de una sociedad en equilibrio estático. A partir de estas aseveraciones, pasar de una teoría de equilibrio general a una corriente circular es hablar acerca del tránsito de un sistema estático a uno dinámico:

“La teoría (...) describe la vida económica desde el punto de vista de una corriente circular, pasando por canales que son en esencia los mismos uno y otro año –similar a circulación de la sangre de un animal-. Ahora bien, la corriente circular y sus canales se alteran en el tiempo, y abandonamos, por tanto, la analogía con la circulación de la sangre. Pues aunque la última cambia también en el curso del crecimiento y decadencia del organismo, lo hace continuamente”<sup>47</sup>

Según Richard Arena, la visión de Schumpeter sobre la corriente circular considera los aspectos esenciales de la teoría de Walras, como por ejemplo la estática y la dirección de los mercados a una convergencia al equilibrio<sup>48</sup>. Explica que el problema de Schumpeter está en que “su concepto de corriente circular describe un proceso de reproducción simple de una economía. Por tanto, no hay una razón particular para compararlo con el equilibrio general o con cualquier tipo de estado estacionario”<sup>49</sup>. Sin embargo, es notorio que el intento de Schumpeter es complementar y enriquecer el trabajo de Walras, pasando de una teoría estática a una teoría cíclica<sup>50</sup>. Lo que busca es, en últimas, explicar un proceso empírico del equilibrio -a diferencia del sistema ideal walrasiano- basado en la concepción de corriente circular empleando los conceptos de rutina y conducta

---

<sup>46</sup> Schumpeter. (1944). Teoría del desenvolvimiento económico, México D.F., Fondo de Cultura Económica. p. 23.

<sup>47</sup> *Ibíd.*, p. 101.

<sup>48</sup> El principio de *tâtonnement* de Walras.

<sup>49</sup> Arena, Richard. (2002). Schumpeter and Walras. En: <<http://www2.unil.ch/walras/arena.pdf>>. p. 14.

<sup>50</sup> Cabe señalar que Schumpeter dedica un capítulo entero en *TDE* a la explicación de los ciclos, estudio que completa en su obra *Business Cycles* (1939).

económica que conllevan, posteriormente, a dar paso al proceso de desenvolvimiento<sup>51</sup>.

De esta manera, Schumpeter indica que la racionalidad en la conducta económica es la doble representación de los individuos de ser productores y consumidores al participar en la economía<sup>52</sup>. Así, el núcleo que da vitalidad a la corriente circular, como un mecanismo que funciona continuamente, es que “la actividad económica puede tener cualquier motivo, aun espiritual, pero su significado es siempre la satisfacción de necesidades”<sup>53</sup>. Los individuos tienen el derecho a que el sistema le permita satisfacer sus necesidades, lo que los hace consumidores de los bienes producidos. Pero también deben ser productores, lo cual explica su doble funcionalidad:

“Cada individuo aporta su contribución a este gran depósito social y recibe más tarde algo de él (...) A cada contribución corresponde, en alguna parte del sistema, un derecho de otro individuo (...) y como todos saben por experiencia cuánto deben contribuir (...) se cierra la corriente circular del sistema, debiendo compensarse todas las aportaciones y participaciones”<sup>54</sup>.

El proceso económico de la corriente circular se compone por dos factores: Producción y Consumo. En su obra, Schumpeter busca explicar las condiciones por las cuales se determina la producción<sup>55</sup>. Así, el proceso de producción se caracteriza por componer una metodología que combina las cosas y fuerzas a su alcance, es decir, “todo método de producción significa una combinación

---

<sup>51</sup> *Ibíd.*, p. 15.

<sup>52</sup> Reinert, Erik S. (1994). A Schumpeterian theory of underdevelopment –a contradiction in terms?. En: <<http://www.step.no/reports/Y1994/1594.pdf>>. p. 21-24.

<sup>53</sup> Schumpeter, *Op. Cit.*, p. 33.

<sup>54</sup> *Ibíd.*, p. 32.

<sup>55</sup> Para Schumpeter el consumo se explica por ‘el coeficiente de selección’ y no implica mayores problemas. (*Ibíd.*, p. 33) El presente trabajo, al hacer énfasis en los cambios de la teoría empresarial, no considera necesarias las interpretaciones y profundizaciones acerca del consumo.

definida”<sup>56</sup>. Lo que se combina no es más que las fuerzas productivas -o factores de producción- y los resultados de tales combinaciones son los productos. Ante esto, Schumpeter define que Tierra y Trabajo son los factores originarios que operan conjuntamente para obtener productos. Estos productos o bien pueden ser bienes de consumo o medios de producción producidos<sup>57</sup>.

Como productores, los individuos asignan el valor de los factores de producción de acuerdo al valor total de la producción final. A esto se lo conoce como teoría de la imputación. En palabras de Schumpeter ésta teoría determina “el valor de todos los bienes individuales (...) en este sistema de valores se expresa la economía total de una persona, sus relaciones de vida, sus horizontes, sus métodos de producción, sus necesidades, en suma, todas sus combinaciones económicas”<sup>58</sup>. Sin esta configuración de valor, la corriente circular no se constituiría como un mecanismo que fluye hacia el equilibrio y no explicaría la conducta económica en el proceso de producción. Schumpeter asume, por tanto, que las combinaciones de las fuerzas productivas, dan como resultado el fin de toda actividad económica: la satisfacción de necesidades<sup>59</sup>.

Por otra parte, la producción dentro de la corriente circular no sólo está determinada por la asignación de valores, sino por la adaptabilidad de los individuos al sistema. Así, la corriente circular, a diferencia del caso walrasiano donde el equilibrio es una posición óptima del sistema, no es perfectamente estacionaria sino dependiente de las acciones del individuo, acciones que derivan de la causa y el error y de la presión de las circunstancias<sup>60</sup>. Por tanto, la corriente

---

<sup>56</sup> *Ibíd.*, p. 38.

<sup>57</sup> Es necesario aclarar que Schumpeter señala que existen bienes de consumo y bienes que entran en el proceso de producción, pero estos últimos, los cuales son llamados medios de producción producidos, no son independientes como lo son la Tierra y el Trabajo. (*Ibíd.*, p. 43)

<sup>58</sup> *Ibíd.*, p. 71-72.

<sup>59</sup> *Ibíd.*, p. 72-73.

<sup>60</sup> Arena, Op. Cit., p. 15.

circular está en una permanente actividad hacia el equilibrio, esto es lo que se conoce como la vida económica diaria, en la que:

“Todo hábito y conocimiento, una vez adquirido, se enraíza tan profundamente en nosotros, como un terraplén ferroviario en tierra (...) Todo lo que pensamos, sentimos o hacemos se convierte en muchas ocasiones automático, descargándose de ello nuestra vida conciente (...) Y de aquí se sigue también para la vida económica que todo paso fuera de los límites de la rutina tiene dificultades y contiene un elemento que constituye el elemento del liderazgo”<sup>61</sup>.

El salir de los límites de la rutina es lo que permite que la corriente circular irrumpa su movimiento continuo hacia un cambio revolucionario<sup>62</sup>, un cambio que representa el fenómeno característico del desenvolvimiento. La corriente circular, entendida como una configuración sistemática de la teoría económica schumpeteriana, basada principalmente en el sistema walrasiano de equilibrio, permite una aproximación evolucionista de una teoría económica del desarrollo<sup>63</sup>, pasando de una descripción estática a una actividad dinámica que configura el mecanismo del sistema hacia un desenvolvimiento económico.

**La noción evolucionista del desenvolvimiento económico.** Hasta el momento se ha descrito a la Corriente Circular como la ordenación de la actividad económica en términos de rutina, dicha actividad se trastorna haciendo que el estado de la economía altere las condiciones que ofrece la corriente circular. Ahora, se da paso a examinar minuciosamente el concepto de *desenvolvimiento*

---

<sup>61</sup> Schumpeter, Op. Cit., p. 132-133

<sup>62</sup> *Ibíd.*, p. 103.

<sup>63</sup> Fagerberg, Jan. (2002). A layman's guide to evolutionary economics. En: [http://folk.uio.no/janf/downloadable\\_papers/02fagerberg\\_evolution.pdf](http://folk.uio.no/janf/downloadable_papers/02fagerberg_evolution.pdf). p. 6-16.

como la segunda configuración de la Teoría Económica planteada por Schumpeter.

Para comenzar esta parte de la teoría económica schumpeteriana, es necesario explicar que el sentido de la dinámica, para el autor, recae en el significado del desenvolvimiento en la vida económica. Al respecto, Schumpeter indica que:

“La vida económica cambia; cambia en parte por los cambios en los datos a los cuales tiende a adaptarse. Pero esta no es la única clase de cambio económico; existe otro que no puede explicarse por la influencia de los datos extrínsecos, sino que surge dentro del sistema, y esta clase de cambio es la causa de fenómenos económicos tan importantes que vale la pena construir una teoría económica especial para ella... lo que vamos a considerar es aquella clase de transformaciones que surgen del propio sistema, *que desplazan de tal forma su punto de equilibrio que no puede alcanzarse el nuevo desde el antiguo por alteraciones infinitesimales*”<sup>64</sup>.

Lo que está dentro del sistema es, para él, la funcionalidad de la producción. Como se señaló anteriormente en la Corriente Circular, la producción es entendida como la combinación de las fuerzas productivas individuales ofrecidas por el sistema. Por tanto, el desenvolvimiento “se define como la puesta en práctica de nuevas combinaciones”<sup>65</sup>. El efecto principal de este fenómeno es la alteración de ese estado continuo de la vida económica en equilibrio hacia el cambio económico. Surge así una perturbación del estado de cosas de la vida, una discontinuidad que constituye el progreso *per se*. De esta manera, el desenvolvimiento es el direccionamiento progresivo del proceso social, es la forma en que el sistema económico evoluciona hacia nuevas condiciones técnicas.

---

<sup>64</sup> Schumpeter, Op. Cit., p. 105-106.

<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 107.

Schumpeter confirma esto en *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (CSD) cuando declara que:

“El capitalismo es, por naturaleza, una forma o método de transformación económica y no solamente, no es jamás estacionario, sino que no puede serlo nunca. El carácter evolutivo del proceso capitalista no se debe al hecho de que la vida económica transcurre en un medio social y natural que se transforma incesantemente y que, a causa de su transformación, altera los datos del sistema”<sup>66</sup>

Según el autor reseñado, el método de transformación económica se debe a la aplicación de cinco principios que determinan el modo y la circunstancia para que exista una discontinuidad, o desenvolvimiento, en todo el sentido de la palabra. Estos principios son aplicados como actividades y tienen en común que son la creación de una *nueva función de producción*, es el desarrollo de un nuevo modo de hacer las cosas. Estos principios son<sup>67</sup>:

- La introducción de un nuevo bien –esto es, uno con el que no se hayan familiarizado los consumidores- o de una nueva calidad de un bien;
- La introducción de un nuevo método de producción, esto es, aun no probado por la experiencia en la rama de la manufactura de que se trate, que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico, y puede consistir simplemente en una forma nueva de manejar comercialmente una mercancía;
- La apertura de un nuevo mercado, esto es, un mercado en el cual no haya entrado en la rama especial de la manufactura del país de que se trate, a pesar de que existiera anteriormente dicho mercado;

---

<sup>66</sup> Schumpeter, Joseph A. (1961). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, México D.F, Aguilar editores. p. 120.

<sup>67</sup> No es una exageración mencionar que todo el conjunto de analistas de la obra de Schumpeter hacen referencia a los principios enunciados por él en el segundo capítulo de *TDE*.

- La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados, haya o no existido anteriormente, como en los demás casos;
- La creación de una nueva organización de cualquier industria, como la de una posición de monopolio<sup>68</sup>.

Toda esta composición acerca del método de llevar a cabo nuevas combinaciones describe las condiciones por las cuales se suscribe el concepto de *innovación*. Schumpeter define muy bien el significado de innovación, en el curso de la función de producción, en su obra *Business Cycles* (BC): “Esta función (la de producción) describe la manera en la cual la cantidad de producto varía si las cantidades de factores varían. Si, en vez de cantidades de factores, variamos la forma de la función, tenemos una innovación”<sup>69</sup>. El sentido de la innovación es más cualitativo que cuantitativo, es decir, la innovación se manifiesta en la creación de un producto; pero ante todo es el avance exitoso de la puesta en práctica de las nuevas combinaciones.

No obstante, Schumpeter insiste en diferenciar la innovación de lo que es invención. Para él, la invención puede darse pero no repercute en el proceso social, es tan solo una creación que no genera ningún cambio intrínseco al sistema de producción capitalista. En *BC* el autor señala claramente la necesidad de hacer una distinción afirmando que la “innovación es posible sin aquello que identificamos como invención, y la invención no necesariamente introduce una innovación (...) el hacer una invención y llevar a cabo su innovación correspondiente son, tanto económica como sociológicamente, dos cosas completamente distintas”<sup>70</sup>.

---

<sup>68</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 108.

<sup>69</sup> Schumpeter, Joseph A. (1939). *Business Cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capital process*. Vol. 1, New York, McGraw Hill Book Company. p. 87.

<sup>70</sup> *Ibíd.*, p. 84-85.

Por tanto, la innovación se entiende como un hecho excepcional que actúa como el *factor interno del cambio* que conduce al progreso económico al hacer efectiva la puesta en práctica de las nuevas combinaciones<sup>71</sup>. Esto conlleva a caracterizar al desenvolvimiento como un proceso de ruptura con la actividad rutinaria y continua de la corriente circular. A esto Schumpeter lo denomina *Destrucción Creadora*. En *CSD* Schumpeter enuncia lo siguiente:

“El mismo proceso de mutación industrial... revoluciona incesantemente la estructura económica *desde dentro*, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos. Este proceso de *Destrucción Creadora* constituye el dato esencial del capitalismo”<sup>72</sup>.

Para sintetizar es necesario dar paso a la descripción de las conexiones conceptuales que se identifican en la configuración del desenvolvimiento en la teoría económica schumpeteriana. Primero, el Desenvolvimiento es un hecho que representa la dinámica de la economía capitalista. Segundo, esta dinámica se caracteriza por irrumpir el estado rutinario de la corriente circular, generando una discontinuidad en el proceso social. Tercero, la discontinuidad se caracteriza por ser la puesta en práctica de nuevas combinaciones. Cuarto, esas nuevas combinaciones surgen a partir de los cambios cualitativos en la función de producción, lo cual se conoce como innovación. Quinto, la innovación es el factor interno del cambio, y ello hace que las estructuras del sistema sufran un estado de mutación. Sexto, este estado de mutación es el hecho por el cual la vida económica capitalista se caracteriza por estar en un constante estado de evolución, y a esto es lo que se denomina *Destrucción Creadora*. Por último, se puede concluir, con toda esta concatenación de conceptos, que la esencia del capitalismo es dirigirse siempre hacia el progreso.

---

<sup>71</sup> *Ibíd.*, p. 86-87.

<sup>72</sup> Schumpeter, (1961). *Op. Cit.*, p. 121.

Esta descripción de la teoría schumpeteriana ha señalado que existe una corriente circular que sustenta el significado de la producción como la búsqueda de satisfacer necesidades<sup>73</sup>. También se ha dicho que esta corriente sufre transformaciones que representan hechos tan importantes que provoca saltos “revolucionarios” en la actividad económica<sup>74</sup>. Esto se lo denomina desenvolvimiento.

“Estas revoluciones modifican, periódicamente, la estructura existente en la industria mediante la introducción de nuevos métodos de producción(...) Este proceso de cambio industrial proporciona el impulso fundamental que da la tónica general a la economía”<sup>75</sup>.

Este es el estado de un sistema económico evolutivo, pero el tratamiento que da Schumpeter a este proceso no termina aquí. Como se dijo anteriormente, la organización capitalista está dada para posibilitar el progreso de la sociedad, y esta es una función particular efectuada por individuos y organismos particulares que pertenecen al mismo sistema y promueven la actividad económica de la sociedad. La destrucción creadora es llevada a cabo por la empresa, y estas, según Schumpeter, son lideradas por los empresarios. Así, la organización de la sociedad se determina a partir de la función empresarial y explicarla es cuestión de la teoría empresarial.

## **2.2. ¿QUIÉN ES, DADO EL CASO, EL EMPRESARIO?**

En *BC*, Schumpeter se plantea esta pregunta: ¿Quién es, dado el caso, el empresario?<sup>76</sup> lo que conlleva a resolver los cuestionamientos que giran en torno a la distinción que merece la teoría empresarial para que el sistema genere un

---

<sup>73</sup> Schumpeter: (1944). Op. Cit., p. 33.

<sup>74</sup> *Ibíd.*, p. 103.

<sup>75</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 102-103.

<sup>76</sup> Schumpeter, (1939). Op. Cit., p. 103.

cambio evolutivo hacia el progreso. Se toma prestada esta cuestión para poder analizar el papel del empresario en su búsqueda por la ganancia.

En la primera parte de este capítulo, se analizan las explicaciones dadas por Schumpeter acerca de los fenómenos que se presentan en el sistema económico y que influyen en la sociedad. Esto conlleva a examinar las consideraciones del autor sobre el proceso empresarial, responsable de los cambios que surgen en la economía. Ante esto, se ha visto la necesidad de tomar cada elemento que identifica a la empresa y configurarla en toda una concepción teórica definida como teoría empresarial.

Hasta el momento, la posición schumpeteriana acerca del funcionamiento del sistema económico –corriente circular y proceso de desenvolvimiento- permite postular a la obra de Schumpeter como una teoría del desarrollo. Sin embargo, sus indicios del proceso de desenvolvimiento necesitan la incorporación de una figura que sea portadora del cambio. Esta propuesta da nacimiento a una corriente teórica a partir de la innovación encarnada en la figura del empresario. Santos Redondo afirma en este mismo sentido acerca de la empresa en la teoría schumpeteriana, que “la capacidad empresarial como fuente de innovación o de organización eficiente de las unidades productivas (tal como lo hace Schumpeter) nos conduce al campo de la organización industrial más que a una teoría del desarrollo”<sup>77</sup>.

Para llevar a cabo esta tarea de definir quién es, dado el caso, el empresario; hay que tener en cuenta tres aspectos: primero hay que definir el papel del empresario y de la empresa; seguidamente se determina la significancia de la ganancia en la función del empresario y en el progreso de la vida económica; y por último se identifica cómo esta función empresarial se trastorna a medida que avanza la

---

<sup>77</sup> Santos, Op. Cit., p. 99.

sociedad por las sendas del progreso, en un ocaso en la actividad del empresario sobre la vida económica.

**El empresario y la empresa.** Con la introducción de las innovaciones como factor de cambio en el proceso social, la actividad económica no puede estar determinada dentro de la ordenación de la libre competencia. Esta es una de las discusiones que plantea Schumpeter para refutar la teoría normativa walrasiana y entrega un nuevo papel al empresario. La economía representa más una realidad de “competencia de rapiña o de guerra a cuchillo”<sup>78</sup> y este empresario tiene las condiciones para combatir de manera exitosa los ataques del sistema.

Pero el empresario no es un combatiente pasivo, es el héroe de la economía, es el agresor que “hace que la economía no duerma en equilibrio”<sup>79</sup>. Bruce McDaniel enfatiza la importancia de la figura del empresario constituida por Schumpeter en las teorías del desarrollo; señala que, cuando el mundo se encuentra en un constante estado de desarrollo, el empresario “emerge rápidamente para realizar cambios en los bienes económicos y en las actividades económicas. Estos cambios no son necesariamente el resultado de una economía capitalista sino de las nuevas libertades asignadas al empresario para causar las actividades y las mercancías que resuelven los deseos y las necesidades de la sociedad”<sup>80</sup>. El empresario y la empresa son elementos específicos del desenvolvimiento que irrumpen con el estado estacionario del equilibrio<sup>81</sup>. La realidad capitalista promueve una competencia caracterizada por las nuevas formas de organización de las empresas, y estas son “agresivas por naturaleza y manejan el arma de la competencia con verdadera eficacia”<sup>82</sup>.

---

<sup>78</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 116.

<sup>79</sup> Santos, Op. Cit., p. 98.

<sup>80</sup> McDaniel, Bruce. (2005). A Contemporary view of Joseph A. Schumpeter's Theory of the Entrepreneur. Journal Economic Issues. Vol. XXI. ProQuest Social Science Journals. p. 3.

<sup>81</sup> Napoleoni, Op. Cit., p. 47.

<sup>82</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 127.

Para empezar, es decisivo definir el concepto de empresa y de empresario. Schumpeter llama “*empresa* a la realización de nuevas combinaciones y *empresarios* a los individuos encargados de dirigir dicha realización”<sup>83</sup>. Pero para desarrollar esta tesis, es necesario adentrarse inicialmente a señalar los diversos roles que no corresponden a la práctica empresarial. El primer paso es describir los principales agentes de la economía, que actúan de igual forma tanto en estado estacionario como en épocas de desenvolvimiento, para luego precisar el rol del empresario dentro de la esfera organizativa de la producción y sus efectos en el desenvolvimiento.

Al igual que en el planteamiento walrasiano, Schumpeter ubica en un mismo nivel a los terratenientes y a los trabajadores, pues ellos actúan frente a una economía simple de cambio, debido a que “solamente entregarán sus servicios a cambio de bienes de consumo”<sup>84</sup>. No generan ninguna transformación en el proceso social, sino que son dueños de los factores originarios, indispensables en toda función de producción<sup>85</sup>. También están los capitalistas, quienes son los agentes que hacen posible el curso de la puesta en práctica de las nuevas combinaciones, pero no son quienes las llevan a cabo, sino que procuran al empresario obtener los medios de pago de los factores de producción<sup>86</sup>, su función es proveer el capital necesario por medio del crédito para “obligar al sistema económico a recorrer nuevos caminos, para poner sus medios al servicio de nuevos fines”<sup>87</sup>.

La teoría empresarial inicia cuando Schumpeter identifica la cuarta figura en la actividad económica. Esta es la figura más representativa de la teoría del desenvolvimiento. La historia económica se concentra en los mecanismos de

---

<sup>83</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 118.

<sup>84</sup> *Ibíd.*, p. 77.

<sup>85</sup> *Ibíd.*, p. 43-44.

<sup>86</sup> Acerca de este tema Schumpeter dedica un capítulo entero en su obra TDE en el que define al Capital como forma de poder adquisitivo de los factores productivos y al Crédito como mecanismo de apalancamiento empresarial para llevar a cabo nuevas combinaciones. En la sección 2.2.3 se explicará esto con mayor detalle.

<sup>87</sup> *Ibíd.*, p. 112.

cambio. La economía funciona como una máquina que se desarrolla y evoluciona hacia diversas formas de constitución. Lo significativo es que el empresario actúa, por medio de su intuición, como el “portador de dicho mecanismo”<sup>88</sup>. Por tanto, el empresario toma el rol de sujeto responsable del dinamismo de la vida económica, es quien hace posible que el proceso social tienda hacia el progreso.

El empresario del que habla Schumpeter no representa una profesión, ni tampoco pertenece a una clase social establecida en el sistema<sup>89</sup>, pero se caracteriza por los siguientes tres aspectos:

1. Por llevar a cabo un plan conforme a lo que la experiencia le ha enseñado.
2. Por tener una capacidad psicológica y mental para irrumpir con la vida diaria y acometer con algo nuevo que altere su rutina, llevando a cabo la aplicación de nuevas combinaciones.
3. Por enfrentarse a las presiones que el medio o la cultura le imprime impidiéndole crear algo novedoso. Estas presiones son determinadas como ostracismo social o exclusión que el medio le hace al individuo<sup>90</sup>.

Las anteriores son características especiales que no poseen todos los individuos. Son identificadas únicamente en aquellos que se comportan como el “capitán de industria”, poseedor de una condición esencial de liderazgo que fomenta el direccionamiento de la función empresarial<sup>91</sup>. Por tal razón, Schumpeter describe esta condición de liderazgo a partir de una función intrínseca sin la cual no se podría llevar a cabo el desenvolvimiento:

“No es parte de (esta) función la creación o la invención de nuevas posibilidades (o productos) (...) es precisamente este “hacer” y “poner en

---

<sup>88</sup> *Ibíd.*, p. 101.

<sup>89</sup> *Ibíd.*, p. 124.

<sup>90</sup> *Ibíd.*, p. 133-136.

<sup>91</sup> *Ibíd.*, p. 123.

práctica”, sin el cual están muertas todas las posibilidades, en lo que consiste la función del líder”<sup>92</sup>.

La figura de empresario, portadora de la función de líder representa la configuración del desenvolvimiento, lleva sobre sí la responsabilidad de hacer que la función de producción apunte hacia el éxito. Sin embargo, nadie puede ser empresario -en el sentido schumpeteriano- todo el tiempo de su vida económica activa, sólo se es tal cuando lleve a cabo las nuevas combinaciones<sup>93</sup>.

Así, la teoría empresarial Schumpeteriana concentra la función empresarial en los cinco principios observados en el desenvolvimiento económico. El gran papel del empresario es hacerlos factibles y el de la empresa aplicarlos en su rutina de producción para generar un cambio. El proceso de Destrucción Creadora se hace ahora más evidente, la empresa entra en una etapa en que la competencia se despliega hacia la jerarquización de las empresas que prosperan mientras otras perecen, a partir de sus procesos de innovación. Por consiguiente, la función del empresario:

“consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento, o de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva o una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria, etc.”<sup>94</sup>.

Entonces, el desenvolvimiento permite que la competencia presente una tendencia en el que el mercado se caracteriza por la lucha entre empresas por sobrevivir, es decir, se constituye una economía que apunta hacia la constitución de las grandes

---

<sup>92</sup> *Ibíd.*, p. 137.

<sup>93</sup> *Ibíd.*, p. 122-124.

<sup>94</sup> Schumpeter, (1961). *Op. Cit.*, p. 181.

empresas monopólicas. Para Schumpeter la empresa, inscrita bajo los parámetros de competencia perfecta, es considerada mediocre y destinada al fracaso. Por el contrario, la empresa monopolista condiciona que el proceso social se dirija hacia el progreso, y lo sustenta con la siguiente afirmación:

“La empresa a gran escala o gran unidad de dominio económico tiene que ser aceptada como un mal necesario, inseparable del progreso económico (...) hemos tenido que reconocer que la gran empresa ha llegado a ser el motor más potente de este progreso y especialmente de la expansión a largo plazo de la producción total”<sup>95</sup>.

Schumpeter considera la existencia de una serie de motivaciones para que los empresarios busquen, a partir de las innovaciones, constituir a las empresas como las entidades categóricas de la actividad productiva, es decir, constituir las como monopolios. Estas son, en primer lugar, el ideal y la voluntad de fundar un reino privado; en segundo lugar, la voluntad de conquista: el impulso de lucha, de manifestarse superior a los demás, de tener el éxito por el éxito mismo, y no por sus frutos; y en tercer lugar el gozo creador de hacer las cosas, o simplemente de ejercitar la energía y el ingenio<sup>96</sup>.

El desarrollo de las prácticas monopólicas tienen ya su sustento y justificación, la función intrínseca del liderazgo en la práctica empresarial elimina la competencia y tiene bajo su dominio los eslabones del mercado, como los precios y los canales de distribución<sup>97</sup>, así como también “conduce los medios de producción a nuevos caminos e igualmente en el sentido de que lleva a otros productores tras de sí”<sup>98</sup>.

---

<sup>95</sup> *ibíd.*, p. 149.

<sup>96</sup> Schumpeter, (1944). *Op. Cit.*, p. 144-145.

<sup>97</sup> Schumpeter, (1961). *Op. Cit.*, p. 125-149.

<sup>98</sup> Schumpeter, (1944). *Op. Cit.*, p. 138-139.

Pero en realidad existe una motivación objetiva, un elemento tangible por el cual el empresario no deja de luchar hasta apoderarse de este. Este motivo va más allá de la satisfacción de las necesidades, va más allá del simple juego de voluntad de conquista y el deseo de creación, sin este no existiría alguna posibilidad de desenvolvimiento, pues se anularían los impulsos del progreso, se neutralizaría la razón de ser del empresario en la vida económica capitalista y su conducta se delimitaría a mera lógica de la supervivencia. Este elemento es la *Ganancia*.

**El empresario y su ganancia.** La importancia de la ganancia del empresario se manifiesta en la estructura teórica schumpeteriana. Se ha visto cómo el autor configura la economía como un mecanismo evolutivo. Se ha señalado el papel de los agentes que actúan en ella; se ha explicado que el empresario es responsable de los cambios revolucionarios que surgen en el proceso social de la vida económica; se ha afirmado cómo las empresas innovadoras se constituyen en monopolios. Es necesario ahora explicar cómo es que la evolución capitalista se representa por el papel que cumple la ganancia en la actividad económica.

Schumpeter crítica al sistema capitalista analizando los patrones que sigue la civilización. Para él, existen condiciones que delimitan la conducta individual cuando plantea los problemas concernientes a la racionalidad capitalista. El sistema inscribe las bases de una libertad alienada de las “ideas utilitarias”, que llevan a los individuos a comportarse de acuerdo a una racionalidad al servicio de las necesidades económicas. En *CSD* plantea esta proposición al catalogar a la sociedad capitalista como *racionalista y antiheroica*:

“Los fenómenos económicos impelen a los individuos y a los grupos a comportarse, quieran o no, de ciertas maneras, en realidad, no destruyendo

su libertad de elección, sino configurando las mentalidades que realizan la elección y reduciendo el número de posibilidades entre las cuales elegir”<sup>99</sup>.

Hay que tener claro que, para Schumpeter, la racionalidad<sup>100</sup> es entendida como la constitución de los parámetros del comportamiento dados por el hábito, en un sentido del deber que hace apacibles a los individuos frente a la sociedad del capitalismo. En la corriente circular, la rutina permite que los hombres centren su vida en la búsqueda de satisfacer sus necesidades, por ello es una constante búsqueda del equilibrio la cual hace que todos se comporten de la misma manera, haciendo del empresario, por ejemplo, como un sujeto provisto de la misma connotación suscrita en el terrateniente o en el trabajador, porque “todos son compradores y vendedores, a los efectos de su producción y consumo”<sup>101</sup>.

La figura del empresario en el desenvolvimiento tiene una connotación completamente distinta. Es el paroxismo de la racionalidad capitalista *antiheroica* y cumplidora del deber, porque su “conducta y sus motivos no son racionales (...) y su motivación característica no es de la clase hedonista<sup>102</sup> en ningún sentido (...) Entonces, “no es cierto que nuestro tipo de empresario actúe bajo un deseo de satisfacer sus necesidades”<sup>103</sup>. Por el contrario, busca libertar sus impulsos de

---

<sup>99</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 178-179.

<sup>100</sup> Schumpeter realiza en *CSD* una explicación acerca de la racionalidad capitalista: “la actitud racional penetra, probablemente, en el espíritu humano ante todo a causa de la necesidad económica” (Ibíd., p. 170) y confirma su afirmación mencionando que “el proceso capitalista racionaliza el comportamiento y las ideas, y, al racionalizarlos, ahuyenta de nuestra mente, al mismo tiempo que las creencias metafísicas, las ideas míticas y románticas de toda índole” (Ibíd., p. 175). Estas citas no son más que aseveraciones convincentes sobre el esquema conceptual que enmarca en *TDE* al iniciar el capítulo acerca del Fenómeno Fundamental. En una nota al pie escribe lo siguiente: “los términos *racional* y *empírico* significan aquí cosas relacionadas, si no es que idénticas. Son igualmente distintos y opuestos a lo *metafísico*, que implica ir más allá de la *razón* y de los *hechos*” (Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 95).

<sup>101</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 28.

<sup>102</sup> Ante esto, McDaniel argumenta que el empresario schumpeteriano “no es ningún individuo hedonista (en el sentido neoclásico del término) ni utilitarista. El empresario es conducido por ciertas fuerzas motivadoras excluidas del orden estricto del modelo neoclásico del mercado capitalista” (McDaniel, Op. Cit., p. 2).

<sup>103</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 142.

lucha y conquista<sup>104</sup>, esta es la clara caracterización del empresario como héroe de la economía.

A partir de estas digresiones, se puede mencionar que el empresario en la corriente circular sigue la misma configuración conferida por Walras, como aquel que no obtiene ni ganancia ni pérdida. Para Schumpeter, el que no haya ganancia “no significa (...) que el sistema económico produzca sin resultados, en caso de hallarse en perfecto equilibrio, sino sólo que los resultados van a dar en su totalidad a los factores productivos originarios”<sup>105</sup>. Por tanto, al actuar el empresario en la corriente circular, su papel heroico no tiene significancia, tan solo es un productor que controla los costos y los ingresos en su actividad económica, confirmando que su conducta tan sólo satisface la lógica de la supervivencia.

Pero la función de líder del empresario en el desenvolvimiento lleva consigo una connotación distinta de la planteada por Walras. Lo que distingue al empresario de los demás es que su espíritu combatiente es recompensado en una economía que experimenta aquellos cambios revolucionarios producidos por él; obtiene una retribución que va más allá de la satisfacción de las necesidades, es decir, adquiere una ganancia. Esto se debe a que “la ganancia como fenómeno especial e independiente del valor está relacionado fundamentalmente con el papel del liderazgo en el sistema económico”<sup>106</sup>.

Se puede determinar claramente que la ganancia es la motivación objetiva la cual impulsa al empresario a ejercer a plenitud su papel en la vida económica. Según Schumpeter, se puede definir que “la ganancia del empresario es un excedente sobre el costo. Desde el punto de vista del empresario es la diferencia entre gastos e ingresos brutos en un negocio”<sup>107</sup>. Esta definición se relaciona con una

---

<sup>104</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 176.

<sup>105</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 61.

<sup>106</sup> *Ibíd.*, p. 215.

<sup>107</sup> *Ibíd.*, p. 190.

connotación contable, pero es mucho más que eso, es el premio sobre la puesta en marcha de la innovación exitosa en la sociedad capitalista<sup>108</sup>, actúa como una retribución neta del cambio en la función de producción.

La innovación entonces, implica los cambios en los procesos de producción generando cada unidad producida a un menor costo, así, la ganancia no tiene nada que ver con los cambios en los precios, sino con la introducción de nuevos métodos de producción. La función de producción genera tales efectos en la empresa que la posiciona a un nivel especial en la economía capitalista, haciendo efectiva la destrucción creadora al confinar a sus competidores a perecer en el sistema, y la ganancia toma sus características a partir de la posición monopolista del empresario, porque:

“En la economía capitalista existe, por tanto, un elemento de monopolio en la ganancia... la puesta en práctica de la organización monopolista es un acto del empresario, y su producto se expresa en la ganancia”<sup>109</sup>.

La situación del empresario monopolista es privilegiada. A medida que logra sus metas competitivas, la presión entre el margen de los ingresos y de los costos se reduce, haciendo cada vez más significativa a la ganancia. Esto posibilita que los estratos de la sociedad alteren la organización social del sistema, pues “el empresario que alcanza el éxito se eleva socialmente (...) y esto representa el factor más importante de ascenso en la escala social del mundo capitalista (...) constituyen la clase de los *ricos*, una clase de herederos al margen de la lucha por la vida”<sup>110</sup>. Así, se representa toda la configuración de la ordenación capitalista, en la cual la empresa es el principal eslabón de la sociedad. Este problema lo caracteriza Schumpeter de la siguiente manera:

---

<sup>108</sup> Schumpeter, (1939). Op. Cit., p. 105.

<sup>109</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 223.

<sup>110</sup> *Ibíd.*, p. 227-228.

“La sociedad burguesa ha sido configurada en un molde puramente económico (...) El edificio está orientado hacia el lado económico de la vida. Los premios y los fracasos se miden en términos pecuniarios. Ascender y descender significa hacer dinero y perder dinero... tanto el éxito como el fracaso en los negocios son de una objetividad ideal”<sup>111</sup>.

Por consiguiente, el empresario gozará de esta situación siempre y cuando su actividad no se detenga, es decir, si su actividad está en constante relación con el proceso dinámico de la economía, la ganancia siempre reaparecerá. No obstante, si la innovación y sus implicaciones en la función de producción se generaliza, surge una tendencia hacia el equilibrio entre los costos y los gastos, y hace que la ganancia desaparezca poco a poco hasta llegar al nivel competitivo<sup>112</sup>.

Se habla entonces de un caso en el que el sistema económico sufre un proceso cíclico a medida que las innovaciones se adaptan a los esquemas de producción; debido a la inspiración que el empresario monopolista transmite a los demás individuos a competir y conquistar lo que él ha conseguido. El liderazgo del empresario en la industria acarrea una consecución paradójica en el sentido que define Schumpeter, puesto que “como son sus competidores (aquellos a los cuales conduce), que reducen primeramente y por último anulan sus ganancias, es en realidad un liderazgo contrario a la voluntad que ejerce”<sup>113</sup>.

La situación que provoca la competencia genera circunstancias que producen periodos de auge, en los cuales se presentan incentivos amplios para competir, seguidos de periodos de descenso y depresión a medida que más empresas entran en la industria, puesto que “el efecto de la aparición de nuevas empresas *en masse*, sobre las antiguas y sobre la situación económica establecida (...) es

---

<sup>111</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 108-109.

<sup>112</sup> Napoleoni, Op. Cit., p. 48-49.

<sup>113</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 139.

de tal naturaleza que cambia todas las condiciones, y hace necesario un proceso de adaptación”<sup>114</sup>.

Todo este proceso hace que la ganancia tome el rol de motivador esencial, o en otras palabras, se convierte en el combustible que revoluciona el mecanismo del sistema evolutivo de la economía, porque “sin desenvolvimiento no hay ganancia, y sin ésta no hay desenvolvimiento”<sup>115</sup>. Lo anterior es denominado el *Proceso Continuo de Destrucción Creadora*<sup>116</sup> basado en la ganancia como motivación objetiva del empresario. Esta definición se establece a partir del componente teórico donde la actividad empresarial hace efectivo el hecho del cambio económico (Ver Figura 3).

Este proceso inicia, como lo evidencia la Figura 4, cuando el empresario tiene la motivación económica de cambiar el margen entre los ingresos y los costos que acarrearán la actividad productiva. Esto es una presión que resulta por la necesidad imperiosa de obtener una ganancia. La forma de lograrlo comienza a partir de la búsqueda de combinaciones provechosas de los factores productivos, es decir, de cambios en la función de producción hacia dichos fines. El resultado es la Innovación, que implica llevar a cabo nuevas combinaciones. La empresa adquiere de esta manera un posicionamiento monopolista a partir de la puesta en práctica de la nueva combinación –la *innovación*– de los factores de producción. El empresario tiene la retribución a su búsqueda: la *ganancia*. Al ver los resultados de esta puesta en práctica de método empresarial, los competidores potenciales se incentivan invirtiendo su tiempo y el capital del cual dispone para

---

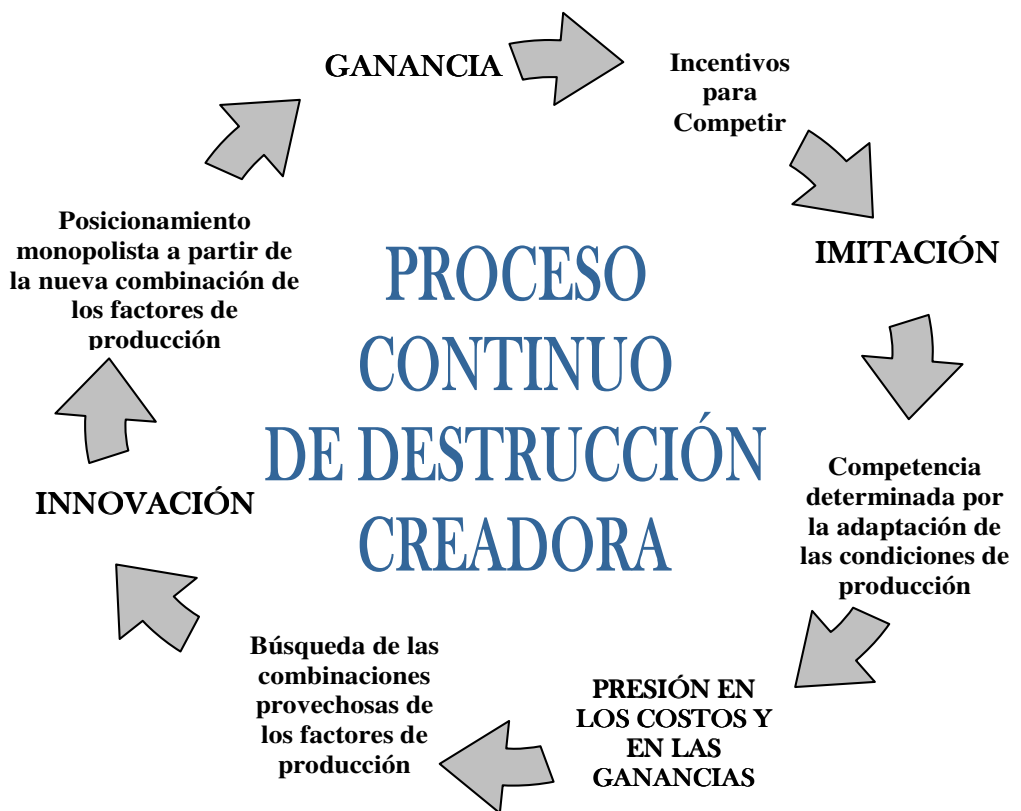
<sup>114</sup> *Ibíd.*, p. 310.

<sup>115</sup> *Ibíd.*, p. 225.

<sup>116</sup> Se ha denominado Proceso Continuo de Destrucción Creadora a razón de la configuración dinámica hecha por Schumpeter sobre el proceso evolutivo que genera el desenvolvimiento, a partir de la puesta en práctica de las nuevas combinaciones que tienden hacia el monopolio impulsado por la motivación objetiva de la ganancia. Es un proceso continuo por ser un proceso orgánico que está en una constante retroalimentación de la organización industrial por medio de la creación y destrucción de las estructuras existentes del sistema realizadas por el empresario (Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 121-122).

aplicarlo a su nueva actividad productiva. Se genera entonces la *imitación*, como aplicación de los nuevos métodos de producción conducidos por el empresario innovador. El proceso concluye cuando esta imitación hace que los métodos de producción se generalicen y las empresas se enfrenten a una competencia donde no existen las ventajas monopolísticas anteriores. Así, este proceso continuo permite que el desenvolvimiento no se agote, sino que apunte siempre hacia el progreso.

**FIGURA 3. Proceso Continuo de Destrucción Creadora**



FUENTE: Realización de los autores.

La gráfica es una síntesis de la teoría schumpeteriana del desarrollo. Sin embargo, Schumpeter enuncia un problema en torno a su teoría que surge al

debilitarse la continuidad del dinamismo en la economía, un debilitamiento que puede generar la abolición del capitalismo y el tránsito hacia una nueva configuración del sistema económico. Este problema tiene que ver con el ocaso del empresario.

**El ocaso del empresario.** Schumpeter complementa su teoría del desenvolvimiento económico señalando la posibilidad de que ocurra un ocaso de la función empresarial sobre la economía. Sobre el tema, Richard Langlois, determina que “la visión schumpeteriana fue completamente consistente (...) el análisis de Schumpeter acerca de la obsolescencia del empresario tiene otra fuente: refleja en última instancia una cuestión aún sin resolver”<sup>117</sup>. Este ocaso es precisamente la obsolescencia de la actividad empresarial y surge a medida que avanza el proceso social hacia el desenvolvimiento.

Para hablar sobre el ocaso del empresario, se debe, en primer lugar, describir el papel del crédito y del capital sobre la actividad empresarial y luego describir en qué consiste la obsolescencia del empresario.

El papel del capital es definido por Schumpeter como una función limitada a la creación de poder adquisitivo de los bienes disponibles tanto de consumo como de producción en el mercado. El capital posibilita al empresario a reunir todos los bienes necesarios para poder dar marcha al proceso de producción, de los cuales todos son proveídos a él por los demás agentes, pues el empresario, en calidad

---

<sup>117</sup> Langlois denuncia que existen interpretaciones erróneas acerca de la teoría formulada por Schumpeter. Según el autor, hay quienes dicen que “el argumento de Schumpeter en sus primeros escritos es realmente diferente al de sus últimos trabajos” (Langlois, Richard. (1987). Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur. En: <<http://www.econ.uconn.edu/working/2002-19.pdf>>. p. 2) -sus escritos tempranos se representan por *TDE* y sus escritos posteriores por *CSD*. El autor refuta a aquellos que se atreven a formular que existen dos Schumpeter: el de sus primeros escritos (optimista) y el de sus últimos escritos (pesimista). Argumenta que la teoría de Schumpeter es consistente y consecuente, no existe ninguna ruptura en su composición teórica. Este trabajo apoya la afirmación de Langlois para explicar El Ocaso del Empresario.

exclusiva de productor, no confiere ningún bien. Schumpeter resume el papel del capital afirmando que:

“El capital no es sino la palanca por la cual el empresario sujeta a su control los bienes concretos que precisa, no es más que un medio de retirar los factores de producción dedicándolos a nuevos usos, o de dictar una nueva dirección a la producción”<sup>118</sup>.

El capital es, por tanto, un agente principal del desenvolvimiento<sup>119</sup> y su papel se concentra en crearle al empresario las posibilidades de producir. El mercado de capitales es manejado por un grupo de individuos que coexisten en el sistema capitalista de producción como traficantes del poder adquisitivo, como generadores de dicho bien y como intermediarios que se ubican del lado de la oferta. Los capitalistas<sup>120</sup>, son representados principalmente por los bancos, y cumplen su función por medio del mecanismo del crédito.

El crédito es la forma en que el capital llega a manos del empresario, es el mecanismo que hace posible que él obtenga poder adquisitivo. En esencia, el crédito hace que el individuo imperioso –pero sin recursos- se convierta verdaderamente en empresario. Porque “sólo puede transformarse en empresario adquiriendo primeramente el carácter de deudor. Y se convierte en deudor como consecuencia de la lógica del proceso de desenvolvimiento”<sup>121</sup>. Así, el empresario goza de los medios crediticios a su disposición para llevar a cabo la puesta en práctica de las nuevas combinaciones en la función de producción.

---

<sup>118</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 174-175.

<sup>119</sup> *Ibíd.*, p. 183.

<sup>120</sup> Para poder hacer una separación de la función del capitalista y la función del empresario en el desenvolvimiento económico –separación que fue advertida inicialmente por Walras- Schumpeter relaciona el factor del riesgo con la actividad capitalista y lo excluye de la función empresarial. De esta manera, Schumpeter afirma que “el empresario no es nunca quien soporta los riesgos” (*Ibíd.*, p. 202) y confirma esta proposición diciendo que “el riesgo recae siempre indudablemente sobre el propietario de los medios de producción o del capital dinero que se pagó por ellos, y en consecuencia, nunca sobre el empresario como tal” (*Ibíd.*, p. 119)

<sup>121</sup> *Ibíd.*, p. 156.

Schumpeter hace parecer que, en el desenvolvimiento, ser empresario y ser deudor es una y la misma cosa: “el talento en la vida económica cabalga sobre el corcel de sus deudas”<sup>122</sup>. Esto se debe a que el empresario, al poner en marcha su actividad productiva, toma todos los factores de producción pertenecientes a los agentes económicos en préstamo, a fin de hacer posible el margen de los ingresos con los costos que dan origen a la ganancia, y el crédito que adquiere permite transformar sus obligaciones monetarias para llevar a cabo nuevas combinaciones en préstamos para cancelar cuando la innovación obtenga resultados. Así, el empresario debe “no solamente devolver legalmente su dinero (del crédito) al banquero, sino que debe también devolver económicamente los bienes a los embalses o depósitos de estos –el equivalente de los medios de producción tomados en préstamo”<sup>123</sup>.

Así, a medida que las empresas despegan de un nivel inicial de producción, los efectos que surgen están relacionados con la concentración de capital. Luego de asentar su posición de deudor, el empresario se destaca por la acumulación y concentración de los beneficios obtenidos de la actividad empresarial, y en vísperas de la constitución del monopolio de su negocio, el empresario entra en el proceso capitalista buscando una oportunidad para la inversión. Es aquí cuando inicia la cadena de factores que hacen que exista una obsolescencia del empresario, un ocaso en el horizonte del progreso.

Este problema es planteado por Schumpeter en CSD cuando decide responder la siguiente pregunta: ¿puede sobrevivir el capitalismo?<sup>124</sup> No existen respuestas contundentes en el autor, pero sí una consideración sobre lo paradójico que resulta la relación entre la actitud racional del capitalismo y el impulso vertiginoso

---

<sup>122</sup> *Ibíd.*, p. 113.

<sup>123</sup> *Ibíd.*, p. 167.

<sup>124</sup> Schumpeter, (1961). *Op. Cit.*, p. 95.

del empresario por obtener la ganancia en un proceso evolucionista que apunta hacia el progreso. En sus palabras:

“En la era de la gran empresa el mantenimiento del valor de la inversión existente –conservación del capital- se convierte en el principal objetivo de la actividad del empresario y parece poner punto final a toda mejora susceptible de reducir costos. De ahí que el orden capitalista resulte incompatible con el progreso”<sup>125</sup>.

Es incompatible puesto que el proceso de destrucción creadora significa “destrucción de los valores de capital en los estratos donde penetra la competencia de la nueva mercancía o el nuevo método de producción”<sup>126</sup>. La respuesta pesimista a la pregunta planteada por Schumpeter se basa en que el proceso evolutivo generado por la destrucción creadora se atrofia. La función del empresario poco a poco se vuelve insignificante a medida que se mantienen las inversiones que buscan conservar el capital.

Esto conlleva a que los procesos productivos tiendan a mecanizarse, a que la actividad empresarial se centre en buscar mecanismos de rutina que mantengan protegidos los bienes de capital de la empresa. Por consiguiente, “a los empresarios no les queda nada que hacer. Se encontrarían exactamente en la misma situación que los generales en una sociedad en que la paz permanente estuviese perfectamente asegurada”<sup>127</sup>. La oportunidad de abalanzarse a la conquista se ha terminado y esta práctica se sustituye por el trabajo racionalizado y especializado: “termina por borrar la personalidad, el resultado calculable sustituye a la visión”<sup>128</sup>.

---

<sup>125</sup> *Ibíd.*, p. 136.

<sup>126</sup> *Ibíd.*, p. 136.

<sup>127</sup> *Ibíd.*, p. 180.

<sup>128</sup> *Ibíd.*, p. 182.

El ocaso del empresario es ésta realidad regida por un progreso económico que tienda a despersonalizarse y automatizarse. Su función, que anteriormente se caracterizaba por ser el vehículo de reorganización continua de la vida económica, se debilita y con ello su poder sobre la ganancia: “los beneficios, y con ellos el tipo de interés convergerían hacia cero. Los estratos burgueses, que viven de los beneficios y el interés, tenderían a desaparecer”<sup>129</sup>. La paradoja de está situación se explica porque la ganancia, al ser el motor en el desenvolvimiento - motivación objetiva del empresario- pierde su característica de ser la estimuladora del progreso y pasa a ser reemplazada por el temor representado en la conservación y el aumento del valor del capital<sup>130</sup>.

Schumpeter concluye que la obsolescencia del empresario está marcada por las sendas que conllevan al progreso hacia efectos que terminan perjudicando su papel en la vida económica. Las estructuras empresariales convergen hacia grandes emporios industriales, y la consolidación del monopolio se robustece cada vez más a medida que las condiciones técnicas de producción se automaticen, generando la constitución de una conducta racionalizada en operaciones y procesos rutinarios, por tal motivo “la automatización progresiva del desenvolvimiento corre paralela a aquel progreso, tendiendo también a minimizar la importancia de la función del empresario”<sup>131</sup>. El direccionamiento empresarial se esteriliza, ya no se actúa con objeto de constituir cambios revolucionarios, la victoria del héroe se marchita.

Para terminar, resulta imperativo resaltar lo paradójico que resulta para Schumpeter la función empresarial en la vida económica con una afirmación suya tomada de *CSD*:

---

<sup>129</sup> *Ibíd.*, p. 180.

<sup>130</sup> Schumpeter afirma que los nuevos objetivos en la actividad empresarial no sólo están centrados en mantener sus inversiones al mismo valor con que los adquirió al momento de invertir en ellos, sino que sus esfuerzos promueven, a partir de la medición y la planeación, en buscar la forma de maximizarlos. (*Ibíd.*, p. 1136-139)

<sup>131</sup> Schumpeter, (1944). *Op. Cit.*, p. 227.

“Si la evolución capitalista –el progreso- deja de existir o se automatiza por completo, la base económica de la burguesía industrial se reducirá en definitiva a los salarios análogos a los que se pagan por el trabajo administrativo corriente, a excepción de los residuos de cuasi-rentas y ganancias monopoloides (...) Como la empresa capitalista tiende, en virtud de sus propias prestaciones, a automatizar el progreso, concluimos de ello que tiende a hacerse a sí misma superflua, a saltar en pedazos bajo la presión de su propio éxito. La unidad industrial gigante, perfectamente burocratizada, no solamente desaloja a la empresa pequeña y de volumen medio y expropia a sus propietarios, sino que termina también por desalojar al empresario y por expropiar a la burguesía como clase, que en este proceso está en peligro de perder no sólo su renta, sino lo que es infinitamente más importante, su función”<sup>132</sup>.

Se ha podido trazar un bosquejo de toda la composición schumpeteriana del empresario y las implicaciones que tiene su función sobre la vida económica. A partir de este ejercicio, se han sustraído algunas nociones relevantes que constituyen una Teoría Empresarial. Lo expuesto en este capítulo, permite que la teoría empresarial se pueda demarcar estableciendo una función específica para el empresario configurada a partir de la obtención de la ganancia. La continuación de esta línea de pensamiento está constituida por el postulado teórico desarrollado por Nelson y Winter, quienes se consideran neo-schumpeterianos y que resuelven algunos elementos tomados de la teoría schumpeteriana.

---

<sup>132</sup> Schumpeter, (1961). Op. Cit., p. 184.

### 3. NACIMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN

#### 3.1. TEORÍA ECONÓMICA NEO-SCHUMPETERIANA

La teoría económica neo-schumpeteriana se construye a partir de las ideas evolucionistas económicas, de la configuración teórica schumpeteriana y de una manera diferente de tener en cuenta el comportamiento de los individuos que desarrollan las tareas al interior de las firmas.

En este sentido, la teoría neo-schumpeteriana llama a la empresa *firma* cuando toma en consideración los planteamientos teóricos empresariales tradicionales. En contraste, el término *organización* es un nuevo concepto de empresa que lleva consigo una nueva racionalidad, un comportamiento distinto que siguen las empresas a partir de los lineamientos de la teoría evolucionista y bajo una configuración teórica schumpeteriana.

**El evolucionismo económico.** Las ideas evolucionistas, por lo general, han estado relacionadas y han sido reproducidas por las ciencias naturales. Después de la publicación de *El Origen de las Especies*<sup>133</sup>, diversas interpretaciones del concepto evolucionista han surgido causando controversia sobre el significado de *evolución*.

De esta manera, se han originado analogías a partir del trabajo realizado desde la biología para las ciencias sociales, y más precisamente en la economía. Una de las más conocidas proviene de Alfred Marshall, quien postula a la “biología

---

<sup>133</sup> Charles Darwin (1859) argumenta en su trabajo de manera enfática cómo los organismos evolucionan gradualmente por medio de la selección natural, presentando evidencias acumuladas en largos viajes por Suramérica. Su teoría evolutiva se convirtió en una revolución tanto ideológica como científica que transformó el pensamiento occidental en una gran diversidad de disciplinas.

económica en lugar de la dinámica económica como la meca del economista”<sup>134</sup>, sugiriendo “la presencia de un tiempo *real* distinto del tiempo *mecanicista* propio de la economía neoclásica”<sup>135</sup>. Sin embargo, no es lo mismo hablar de economía que de biología: “los modelos biológicos no pueden transferirse directamente al ámbito económico, pues si existe una relación estructural y de sus objetivos entre ambas disciplinas, tanto biología como economía hacen referencia a sistemas abiertos en que los cambios que se producen, sean continuos o no, son irreversibles”<sup>136</sup>.

El considerar los sistemas abiertos en continuo cambio es la idea central de las teorías evolucionistas sin importar sus diferencias metodológicas y conceptuales. Por tanto, se puede determinar que “en el sentido biológico más antiguo, evolución simplemente significa desarrollo o cambio (a largo plazo), asociado con un proceso de cambio *cualitativo* que toma lugar en un tiempo histórico”<sup>137</sup>.

A pesar de esto, la conexión entre la biología evolucionista y la economía evolucionista es un asunto de considerable controversia. Schumpeter, el economista evolucionista más prominente para muchos autores, “fue particularmente hostil a cualquier intento de basar el análisis económico en simples analogías con el Darwinianismo; aunque menciona que el término es sugestivo en demasía para muchas situaciones, lleva a expresar el significado mejor que otros”<sup>138</sup>. El desarrollo de su teoría de desenvolvimiento económico, se basa en el análisis del sistema capitalista como un proceso evolutivo basado en

---

<sup>134</sup> Nelson, Richard, y Winter, Sidney. (1982). An evolutionary theory of economic change, Boston, Harvard Press. p. 44.

<sup>135</sup> Gil Feixa, S. y Olleta Tañà, J. Enfoque evolucionista de la empresa e innovación tecnológica: el modelo de R. R. Nelson y S. G. Winter. En: <<http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Fundamentos/Gil%20Salvador.PDF>>. p. 2.

<sup>136</sup> *Ibíd.*, p. 1.

<sup>137</sup> Fagerberg, (2002). *Op. Cit.*, p. 3-4.

<sup>138</sup> *Ibíd.*, p. 4.

una perspectiva que estuviese configurada a la economía y a las ciencias sociales y no fuera imitada sin razón crítica de la biología y la física<sup>139</sup>.

La observación de Schumpeter permite reconocer la existencia de una diferencia sustancial que los estudios evolucionistas han realizado acerca de los cambios en los sistemas. En la biología son descritos como un proceso lento donde sólo son observables a través del paso de generaciones. En la economía se presenta una situación diferente por tener un marco social donde, a partir de los nuevos métodos de comunicación y sistemas de propagación de la información, los cambios se hacen mucho más rápidos y de una forma más dinámica<sup>140</sup>.

Dicha dinámica conlleva a que los cambios en la economía presenten un constante aumento de la especialización y complejidad en las relaciones. En la teoría evolucionista, la esfera social no es estudiada como una “indefinida e incoherente homogeneidad sino como una heterogeneidad definida y coherente a través de diferenciaciones continuas”<sup>141</sup>. Por tanto, Evolución Económica es el proceso de cambio económico *cualitativo* que tiene lugar en un tiempo histórico. Los énfasis del estudio de la Evolución Económica Capitalista son: primero, las firmas como la figura que juega el papel central; segundo, la innovación como el motor detrás de los cambios económicos, sociales e institucionales; tercero, la consideración de una perspectiva histórica como carácter dinámico de la teoría<sup>142</sup>.

**La revisión de Nelson y Winter a la teoría Schumpeteriana.** Las grandes influencias de Schumpeter en la teoría económica evolutiva son, la incorporación de los principios de cambio y la consideración de la innovación como el núcleo para llevarlos a cabo. Sin embargo, Schumpeter configura una teoría a partir de

---

<sup>139</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 14-15.

<sup>140</sup> Rodríguez de Rivera, José. (1999). La interpretación “Evolucionista” en la teoría de la organización. En: <[http://www2.uah.es/estudios\\_de\\_organizacion/temas\\_organizacion/teororganiz/interpretacion\\_evolucionista.htm](http://www2.uah.es/estudios_de_organizacion/temas_organizacion/teororganiz/interpretacion_evolucionista.htm)>. p. 1-2.

<sup>141</sup> Fagerberg, (2002). Op. Cit., p. 12.

<sup>142</sup> Nelson y Winter, Op. Cit., p. 97-99.

los elementos que componen el sistema económico. De allí, Nelson y Winter hacen uso de la esencia de su teoría para enfocar su estudio de la empresa en una teoría organizacional. A su vez, una revisión schumpeteriana es necesaria por la malinterpretación y aplicación de sus conceptos en diferentes áreas de estudio<sup>143</sup>.

El supuesto que reseña Fagerberg de que *“las firmas grandes con poder de mercado son más innovadoras que las firmas pequeñas”*<sup>144</sup> es conocido como la hipótesis schumpeteriana. Paradójicamente, algunos teóricos de la economía evolucionista creen que esta idea es en realidad una tergiversación de la propuesta de Schumpeter y que no puede ser considerada como una hipótesis propia de él sino de estudios posteriores que se basan en su teoría. Esta malinterpretación se puede confrontar con la siguiente afirmación de Schumpeter:

“Aún en el mundo de las grandes firmas, las nuevas empresas se encumbran y otras tocan fondo. Las innovaciones todavía emergen en gran parte de la nueva empresa y las antiguas muestran, como regla, síntomas de lo que eufemísticamente puede llamarse conservatismo”<sup>145</sup>.

Como puede verse, la hipótesis schumpeteriana no es una tesis formulada por el autor, pues el problema de la innovación, para él, no está relacionado con el tamaño de las empresas, sino con la puesta en marcha de la innovación a partir de las nuevas combinaciones de los factores de producción<sup>146</sup>.

De esta manera, la hipótesis Schumpeteriana no concuerda con el deseo evolucionista de cambio sino con el deseo empresarial de crecimiento, por lo que

---

<sup>143</sup> El trabajo de Schumpeter es reconocido en áreas de estudio como la antropología y sociología (Cft. Thornton, Patricia. (1999). The sociology of entrepreneurship. ProQuest social science journal.)

<sup>144</sup> Fagerberg, (2002). Op. Cit., p. 15.

<sup>145</sup> Schumpeter, (1939). Op. Cit., p. 97.

<sup>146</sup> Confróntese Capítulo 2.

dicha hipótesis queda reservada para los teóricos del crecimiento empresarial y no para aquellos que proponen una posición evolucionista, en la que los procesos internos de innovación permiten que la teoría schumpeteriana trascienda hacia configuraciones más definidas y mejor estructuradas acerca de la empresa.

Las ideas evolucionistas en la economía acerca de la selección, suponen que existe una “tendencia de las firmas más rentables a sacar fuera del negocio a las que son poco rentables; y no enfoca su análisis en estados hipotéticos de equilibrio de industria en el que todas las firmas que no son rentables están fuera de la industria y las rentables están dentro de ella y en el tamaño deseado”<sup>147</sup>. Existe una renuencia a no aceptar un estado de equilibrio general como lo determina Walras, pues hace suponer que las firmas presentan un tamaño óptimo. Por el contrario, los economistas evolucionistas, al igual que Schumpeter, definen que lo importante no es el tamaño de la empresa sino el llevar a cabo procesos de innovación<sup>148</sup>.

A partir de lo anterior, es necesario preguntarse ¿de dónde proviene la relación entre Schumpeter y Nelson y Winter? Ante esto, Nelson y Winter señalan que es más apropiado señalar su trabajo como neo-schumpeteriano<sup>149</sup> y no como evolucionista. Dicen los autores:

“El término neo-schumpeteriano es más apropiado a la designación de nuestra aproximación como evolucionistas. Mas precisamente, se podría decir que somos teóricos evolucionistas *por la razón* de ser neo-schumpeterianos. Esto es, debido a que las ideas evolucionistas proveen

---

<sup>147</sup> Nelson y Winter, Op. Cit., p. 4.

<sup>148</sup> *Ibíd.*, p. 11-14.

<sup>149</sup> En adelante se hace referencia al trabajo de Nelson y Winter como neo-schumpeteriano, para diferenciarlos de los evolucionistas económicos.

un acercamiento al problema de elaborar y formalizar una visión schumpeteriana del capitalismo como un motor de cambio progresivo”<sup>150</sup>.

Para ellos, ser neo-schumpeterianos los hace teóricos evolucionistas *per se*, porque utilizan los conceptos evolucionistas para explicar las ideas de Schumpeter, y no al contrario<sup>151</sup>. Schumpeter es la configuración teórica en la que se basan Nelson y Winter para componer su teoría evolucionista del cambio económico, en el cual el problema de la innovación continúa como el centro de la discusión, mientras el empresario es reemplazado por nuevos conceptos organizacionales. Siguiendo este aspecto, la contribución más importante de Schumpeter, para Nelson y Winter, es desarrollar la manera de entender cómo la innovación, explicada como un fenómeno social, conforma la evolución económica<sup>152</sup>.

Asimismo, Nelson y Winter se consideran neo-schumpeterianos antes que teóricos evolucionistas debido a la confrontación que hace Schumpeter en *TDE* respecto de la conducta económica de los individuos en la sociedad entendida en la teoría neoclásica. Estos individuos en la sociedad “no son capaces de calcular las consecuencias de todas las acciones posibles (...) el mundo es muy complejo, la masa de información es muy grande, y la habilidad cognitiva es muy limitada para permitir este tipo de toma de decisiones”<sup>153</sup>. Sobre esto Schumpeter señala que:

“El supuesto de que la conducta es rápida y racional, es una ficción en todos los casos. Pero demuestra hallarse bastante próxima a la realidad, si las cosas disponen de tiempo para imponer su lógica a los hombres a martillazos. Allí donde haya sucedido esto, y en los límites en que haya

---

<sup>150</sup> *Ibíd.*, p. 39.

<sup>151</sup> Andersen, Esben Sloth. (2002). Starting the Study of Economic Evolution with Nelson –Winter–like Models. En: <<http://www.business.aau.dk/~esa/evolution/esapapers/esa02/andval1slides.pdf>>. p. 4-7.

<sup>152</sup> Fagerberg, (2002). *Op. Cit.*, p. 27.

<sup>153</sup> *Ibíd.*, p. 28.

sucedido, puede uno contentarse con la ficción, construyendo teorías sobre ella. (...) Nuestra ficción pierde sus aproximaciones con la realidad fuera de estos límites. Abrazarse allí también a ella, como lo hace la teoría clásica, es tanto como esconder una cosa esencial e ignorar que, en contraste con otras desviaciones respecto de la realidad de nuestros supuestos, tal divergencia es importante teóricamente por ser el origen de la explicación de fenómenos que no existirían sin ella.”<sup>154</sup>.

En sus trabajos, Schumpeter es consistente al afirmar que los cambios económicos no se pueden sostener a partir de los razonamientos teóricos walrasianos de equilibrio general, porque no dan lugar a una discontinuidad que conlleve al desenvolvimiento en el proceso. Sin embargo, Schumpeter encuentra en la teoría del equilibrio general una estructura coherente que le permite no tener una contradicción matemática con sus postulados. Para Freeman “fue un infortunio que Schumpeter haya casado la teoría de equilibrio general con su propia teoría de emprendimiento dinámico desestabilizante”<sup>155</sup>. Sobre esta discusión Winter dice:

“Ningún análisis de comportamiento de equilibrio es posible al nivel de una firma individual. Las conclusiones ortodoxas de teoría de precios y asignaciones dadas pueden ser conservadas solamente como teoremas que describen configuraciones de equilibrio de sistemas dinámicos, en los cuales la historia de cada una de las firmas está juntamente determinada”<sup>156</sup>.

---

<sup>154</sup> Schumpeter, (1944). Op. Cit., p. 125-127.

<sup>155</sup> Andersen, Esben Sloth. (1995). Neo- and Post Schumpeterian Contributions to Evolutionary Economics. En: <<http://www.business.auc.dk/evolution/esapapers/esa95/Utrecht.pdf>>. p. 2-3.

<sup>156</sup> Winter, Sidney. (2004). Toward a Neo-schumpeterian Theory of the Firm. En: <<http://www.lem.sssup.it/WPLem/files/2004-20.pdf>>. p. 4.

Para hacer una mejor precisión acerca de la ineficacia de la teoría del equilibrio en la teoría evolucionista, Fagerberg cita a Freeman para afirmar que “la evolución evoluciona pero no acepta destino. La evolución capitalista es considerada como un proceso abierto sin fin, caracterizado por un cambio continuo. Esto explica la diferencia cualitativa que hay entre el acercamiento evolucionista y aquellos que enfatizan en el equilibrio”<sup>157</sup>. Es por ello que el planteamiento evolucionista no admite “la posibilidad de que el propio sistema pueda adaptarse a los cambios del entorno en forma racional y planificada, definiendo objetivos y medios”<sup>158</sup>

Ante esta situación, Nelson y Winter abordan la teoría schumpeteriana a partir de los planteamientos de Simon acerca de la racionalidad. Simon concede a la teoría evolucionista una racionalidad donde existe la posibilidad de cambio en la elección a través de la puesta en práctica de dos habilidades: la transmisión y la selección, desarrollando en los individuos una práctica más simple y menos demandante<sup>159</sup>. Los individuos tienen un comportamiento satisfactorio, en el sentido de que ellos quedan adheridos a una regla de comportamiento por el tiempo que lleven a un resultado aceptable<sup>160</sup>.

Nelson y Winter siguen los lineamientos teóricos Schumpeterianos al enfocar su preocupación por hacer de la innovación el centro de análisis de la teoría económica. Esto los ha llevado a llamarse a sí mismos neo-schumpeterianos, buscando despojar la teoría schumpeteriana de sus preceptos walrasianos por medio de las tesis evolucionistas. A este momento, es importante examinar con detalle cuáles son los mayores distanciamientos de Nelson y Winter con la teoría ortodoxa.

---

<sup>157</sup> Fagerberg, (2002). Op. Cit., p. 4.

<sup>158</sup> Rodríguez de Rivera, Op. Cit., p. 1.

<sup>159</sup> Andersen, (1995). Op. Cit., p. 9.

<sup>160</sup> Fagerberg, (2002). Op. Cit., p. 28.

El término evolucionista fue utilizado por Nelson y Winter para tomar distanciamiento de la teoría ortodoxa. Ellos cuestionan a la Teoría Económica Ortodoxa, para diferenciar su posición evolucionista del pensamiento neoclásico económico contemporáneo. Afirman que la tradición ortodoxa es aquella formalización e interpretación moderna de toda la tradición del pensamiento económico occidental que tiene una línea de descendientes intelectuales trazada desde Smith y Ricardo, hasta Mill, Marshall y Walras. Así, aunque la teoría económica ortodoxa está centrada en la microeconomía tiene una influencia persistente en toda la ciencia<sup>161</sup>.

Nelson y Winter señalan la importancia de la teoría ortodoxa, al presentar una estructura coherente y matemáticamente disponible para el entendimiento de modelos básicos. No obstante, encuentran una gran dificultad en el uso de sus supuestos, en especial sobre la toma de decisiones en el sentido racional debido a que, para ellos “los actores no siempre tienen una consistencia, y habilidad constante y continua”<sup>162</sup>. La teoría ortodoxa, frente a la propuesta Neoschumpeteriana “reprime completamente la incertidumbre, la confusión y la sorpresa que habitualmente caracterizan a los esfuerzos de inventiva dentro de las empresas; y también reprime las diferencias entre las empresas en opiniones, posturas y esfuerzos, que constituyen el sello del avance técnico –la innovación”<sup>163</sup>.

Como teóricos de la innovación, Nelson y Winter reconocen que algunas empresas son simplemente mucho más efectivas a la hora de innovar que otras, esta mutación industrial que Schumpeter llama en *CSD* Destrucción Creadora es “La idea de que la evolución capitalista está desarrollada partir de la competencia

---

<sup>161</sup> Nelson y Winter, Op. Cit., p. 6.

<sup>162</sup> *Ibíd.*, p. 8.

<sup>163</sup> Nelson, Richard. (1991). El papel de las divergencias entre empresas en una teoría evolucionista del avance técnico. En: <<http://www.campusoei.org/salactsi/nelson.htm>>. p. 1.

tecnológica entre las firmas”<sup>164</sup>. Esta particular forma de ver la competencia entre las empresas como una lucha a partir de la innovación, lleva a considerar los planteamientos Schumpeterianos como componentes esenciales que requieren de una revisión y de un avance hacia una configuración más definida sobre la forma de llevar a cabo la actividad empresarial.

Con lo que se ha dicho hasta el momento, se puede afirmar que la fusión que los neo-schumpeterianos hacen entre la teoría schumpeteriana y la evolucionista no es más que el declive de la corriente circular –el recurso neoclásico de la teoría schumpeteriana-, en la explicación del comportamiento de la empresa. La teoría de equilibrio general no tiene partida al interior de las ideas neo-schumpeterianas. De esta manera, Nelson y Winter incorporan la teoría evolucionista para describir la idea de *selección natural económica*, es decir, un ambiente en el que los mercados proveen las posibilidades de éxito para las firmas. En la selección natural económica el éxito significa la habilidad que tengan las firmas para sobrevivir y crecer.

El trabajo de Nelson y Winter es el diseño de una teoría formal de la actividad económica guiada por la innovación industrial, consistente con la postura de Schumpeter. Su objetivo es entender el cambio técnico, sus fuentes y sus impactos, al nivel de una industria o una economía. No obstante, “ellos dedican gran parte de su trabajo a presentar una teoría de empresa –teoría organizacional- que sea sólida y promueva un enfoque teórico schumpeteriano del proceso y el cambio económico”<sup>165</sup>.

La formalización de una teoría organizacional es la gran idea básica de la economía neo-schumpeteriana que Schumpeter no desarrolla en sus trabajos: “La innovación ocurre en grupos y en contextos organizados, y esto significa que la

---

<sup>164</sup> Nelson y Winter, Op. Cit., p. 22.

<sup>165</sup> Nelson, Op. Cit., p. 2.

teoría de la innovación debe incluir la dimensión organizacional”<sup>166</sup>. La teoría de Schumpeter gira en torno a la figura del empresario y no de las empresas, hasta el punto en que se llega al ocaso de la función de empresario. Este empresario no tiene la habilidad de un aprendizaje continuo que procure la realización de innovaciones al interior de la empresa, y conduzca progresivamente a un cambio técnico significativo. Por el contrario, su teoría de desenvolvimiento económico se preocupa por las grandes discontinuidades del sistema para generar cambios en la actividad industrial.

En conclusión, El gran aporte de la teoría neo-schumpeteriana desarrollado por Nelson y Winter es el análisis del comportamiento al interior de las firmas, basado en la idea de racionalidad restringida para la construcción de una teoría, donde la innovación, el factor de cambio de la economía, ocurre en el terreno organizacional.

### **3.2. TEORÍA ORGANIZACIONAL**

La teoría organizacional presenta como objeto de estudio a las organizaciones. Para ello es necesario establecer que en ellas los individuos se caracterizan por tener habilidades. El conjunto de individuos que llevan a cabo sus habilidades en toda la organización es analizado como el comportamiento organizacional, este comportamiento se representa a través de las rutinas. A su vez, el cambio en las rutinas se conoce como innovación y permite la existencia de ganancias en la organización. Este proceso se explica a continuación.

**Los fundamentos teóricos de la organización.** La teoría neo-schumpeteriana analiza dos aspectos que componen la organización: su comportamiento y su adaptación al medio, cuyas bases parten del cambio tecnológico (Innovación) y del

---

<sup>166</sup> Fagerberg, Jan. (2003). Innovation: A guide to literature. En: <[http://folk.uio.no/janf/downloadable\\_papers/03fagerberg\\_innovation\\_ottawa.pdf](http://folk.uio.no/janf/downloadable_papers/03fagerberg_innovation_ottawa.pdf)>. p. 13.

proceso competitivo mostrando una consideración especial en el papel que juega el conocimiento y su transmisión. Winter indica que la evolución, al interior de las organizaciones, es vista fundamentalmente como *un proceso de acumulación de información con retención selectiva*<sup>167</sup>.

Antes de definir la teoría organizacional, es importante aclarar que existe una diferencia entre teoría organizacional, teoría de la firma y teoría de la producción. La teoría organizacional, vista desde el enfoque de Nelson y Winter encierra los preceptos necesarios para considerarla como la integración de la teoría de la firma y la producción. Así, ellos llegan a considerar como un mismo fenómeno ambas teorías.

En su trabajo *Una teoría evolucionista del cambio económico*, Nelson y Winter desarrollan la teoría organizacional sin la necesidad de separar los estudios de la firma y de la producción; básicamente porque su principal objetivo es definir una teoría que abarque de modo diferente a la empresa, pero que no se circunscriba a los métodos de producción en una fábrica -como lo hace la teoría de la producción ortodoxa<sup>168</sup>, o a la normatividad de las fronteras de posibilidades de producción - como lo hace la teoría de la firma<sup>169</sup> sino que pretenda explicar los cambios internos por medio de procesos de innovación.

La manera de conseguir este objetivo es a través de una forma diferente de mirar a la teoría empresarial. Para los neo-schumpeterianos las firmas son organismos complejos, lo cual hace que el concepto de empresa sea un término insuficiente que certifique dicha complejidad. Por ello, su teoría es organizacional. La organización es un nuevo concepto teórico, caracterizado por la consideración de los procesos en las firmas para poder explicar los cambios a los que está

---

<sup>167</sup> Gil y Olleta, Op. Cit., p. 9.

<sup>168</sup> Winter, Sidney G. (2002). Toward an Evolutionary Theory of Production. En: <<http://www.lem.ssup.it/WPLem/files/2002-27.pdf>>. p. 7.

<sup>169</sup> Winter, (2004). Op. Cit., p. 4-5.

sometida. Se diferencia de la teoría empresarial puesto que describe los mecanismos internos entre los miembros de la firma. Por tanto, Nelson y Winter, para diferenciar su trabajo, deciden llamar organización a las firmas cuando hablan de sus aportes teóricos<sup>170</sup>.

Como organismos complejos, las organizaciones son entidades conservadoras y resistentes al cambio. De esta manera, las organizaciones guían sus decisiones por medio de reglas que cada uno de sus miembros conoce; estas reglas, o rutinas<sup>171</sup>, son el componente social de la teoría organizacional equivalentes a los genes en biología. A partir de esta analogía, autores como Gil y Olleta afirman que las rutinas determinan el comportamiento de la organización; son heredables y elegibles, y a pesar del énfasis que hace la teoría neo-schumpeteriana sobre el conservadurismo de las empresas, las rutinas también pueden cambiar -en procesos equivalentes a lo que en biología se conoce como mutación-. Las rutinas se convierten en el corazón de la teoría organizacional neo-schumpeteriana<sup>172</sup>.

Cabe destacar, que el enfoque de organización construido por la teoría neo-schumpeteriana hace referencia de tres medidas consecuentes:

- La rutina es el elemento clave en la configuración de una teoría organizacional.
- El tipo de organizaciones presentes en la teoría organizacional evolucionista “están comprometidas en la provisión de bienes y servicios para una clientela

---

<sup>170</sup> En *Teoría Evolucionista del Cambio Económico*, Nelson y Winter dedican sus 3 primeros capítulos a establecer la diferencia entre la teoría empresarial ortodoxa y su teoría evolucionista. Por eso, ellos nunca mencionan el término Organización. Por el contrario, sus siguientes capítulos siempre hacen referencia a Organizaciones.

<sup>171</sup> Para Nelson y Winter el uso del término rutina “es altamente flexible para abarcar todo lo que implica: Como sustantivo se refiere a un patrón repetitivo de actividades en una organización. Como adjetivo evoca una noción de efectividad sutil de una organización” (Nelson y Winter. Op. Cit., p. 97).

<sup>172</sup> Gil y Olleta, Op. Cit., p. 1-2.

externa con una idea de lo que están haciendo bien o mal, y conscientes de estar en un negocio en el que les concierne la sobrevivencia y las ganancias (...) así es más factible que lleven a cabo rutinas bien definidas que estructuran una gran parte del funcionamiento organizacional en cualquier momento”.

- Por último, las organizaciones se caracterizan por ser grandes y complejas. Así, se mantiene el fenómeno organizacional en el papel de las rutinas, las cuales son más detectables en grandes estructuras administrativas y productivas, que en pequeñas unidades empresariales. Por esto, las organizaciones que Nelson y Winter tienen en mente son aquellas con una gran cantidad de miembros<sup>173</sup> que realizan roles diversos.<sup>174</sup>

Para concluir en palabras de Winter:

“el significado teórico de las organizaciones, los atributos que hacen de ellas entidades significativas, merecedoras de una atención teórica, son sus patrones existentes de la actividad rutinaria, sus activos tangibles e intangibles, su historia reciente, los repertorios de acciones disponibles<sup>175</sup> para los individuos envueltos en la organización y su participación en ella”<sup>176</sup>.

## **El comportamiento organizacional: Habilidades y Rutinas**

**Habilidades.** Aunque la teoría organizacional se concentra en el comportamiento de las firmas, es importante empezar el análisis señalando algunos aspectos del

---

<sup>173</sup> El término miembro de la organización es usado, al igual que las rutinas, de manera flexible: “Aunque en la mayoría de los casos se usa para referirse a un individuo, en ocasiones es conveniente pensar en una sub-unidad organizacional, esta es, una parte de la organización más grande, una unidad que puede alcanzar algo por su propia cuenta. El miembro típico de una organización tiene ciertas habilidades y rutinas (Nelson y Winter, Op. Cit., p. 97).

<sup>174</sup> *ibíd.*, p. 96-97.

<sup>175</sup> El conjunto de habilidades o rutinas que un miembro particular puede realizar en un ambiente apropiado será llamado “repertorio” de ese miembro (*Ibíd.*, p. 98).

<sup>176</sup> Winter, (2004). Op. Cit., p. 10.

comportamiento individual de los miembros organizacionales. “Una razón para hacer esto es que el comportamiento de una organización es, en gran medida, reducible al comportamiento de aquellos miembros de la organización”<sup>177</sup>. En general, para el desarrollo de las tesis evolucionistas, el valor del comportamiento individual tiene importancia debido a que ellos también son apreciados como organizaciones complejas.

Por habilidad, Nelson y Winter se refieren a la capacidad de realizar con cierta constancia un comportamiento coordinado que es efectivo y relativo a sus objetivos, dado el contexto en el que normalmente ocurre<sup>178</sup>. En consideración a la definición anterior, las habilidades individuales son análogas a las rutinas organizacionales. Así, para el entendimiento del papel que la rutinización juega en el funcionamiento organizacional, hay que considerar el rol de las habilidades en el funcionamiento individual.

Sin embargo, dado que la habilidad se refiere al individuo y la rutina al conjunto de habilidades reflejadas en la organización, esta última es más importante para comportamiento de la organización que la habilidad para el comportamiento del individuo. No obstante, en ambos casos, un examen de la naturaleza del comportamiento habilidad/rutina trae a la luz las debilidades de la noción de optimización, y permite entender las bases del funcionamiento individuo/organización en un ambiente específico<sup>179</sup>.

Es importante señalar que la teoría neo-schumpeteriana describe las habilidades como capacidades dentro de un conjunto de elección. De esta manera, las habilidades tienen dos características principales: la primera es la cualidad de ser programáticas, es decir en ellas existe una secuencia de pasos en el que cada uno tiene como objetivo completar la predecisión del anterior. La segunda es que

---

<sup>177</sup> Nelson y Winter, Op. Cit., p. 72.

<sup>178</sup> *Ibíd.*, p. 73.

<sup>179</sup> *Ibíd.*, p. 82.

las habilidades son la manifestación de un comportamiento tácito, en el sentido de que se realiza una acción sin estar enteramente conciente de los detalles de su trabajo<sup>180</sup>.

Como programas, las habilidades tienen una conexión cognitiva debido a que son unidades efectivas que requieren, para su ejecución, el entendimiento de acciones para iniciar una tarea. Estos requisitos son: primero, funcionar como una unidad para reconocer la existencia de niveles al interior de la organización. Segundo, la teoría refiere a “unidades grandes cuando habla de complejos organizacionales de unidades más pequeñas, en el cual las últimas retienen alguna individualidad”<sup>181</sup>. Tercero, como programas, comparten la característica de ser procesos seriales, es decir, siempre hay un inicio y un final, o se supone que al menos hay uno.

Entender a las habilidades como programas conlleva a reconocer, dentro de las organizaciones, una serie de labores habilidosas que conforman unidades más grandes con el objetivo de realizar una tarea, además, determinan los procesos en los que cada unidad trabaja automáticamente en respuesta al trabajo anterior de otra unidad.

Por otra parte, las habilidades son vistas como un conocimiento tácito de los miembros de la organización. Nelson y Winter señalan al conocimiento tácito como aquel que no puede ser articulado. La teoría organizacional considera que el resultado de un acto habilidoso es alcanzado mientras un conjunto de reglas, que no son conocidas como tales por la persona que las está realizando, también son llevadas a cabo<sup>182</sup>. No obstante, la dificultad de explicar las bases tácitas de un acto habilidoso se encuentra al momento de enseñar o aprender estas habilidades. Por esto, la instrucción en una habilidad consiste, en gran medida, en la imposición de una disciplina de práctica, de la cual sólo una porción puede ser

---

<sup>180</sup> *Ibíd.*, p. 74-82.

<sup>181</sup> *Ibíd.*, p. 75.

<sup>182</sup> *Ibíd.*, p. 77.

supervisada por un instructor. La información acerca de *cómo se hace*, sólo provee un punto de partida para una mayor adquisición de la habilidad. Lo que se necesita es criticismo práctico constructivo, no el manual del principiante<sup>183</sup>.

En resumen, cabe decir que las habilidades individuales como programas confieren a los individuos la manera de realizar sus actividades en procesos en que las elecciones son posibles realizarlas automáticamente. Por otro lado, el conocimiento tácito permite a los individuos poder incorporar y desechar hábitos que cambian la forma de llevar a cabo las actividades. La primera de estas características brinda un carácter formal a la manera de emplear las habilidades individuales en las tareas laborales; y la segunda ofrece un carácter circunstancial que permite la posibilidad de cambio bien sea para su mejoramiento o para su decadencia. Llevar a cabo las habilidades permite que los procesos rutinarios determinen el comportamiento organizacional.

**Rutinas.** Para la teoría evolucionista las rutinas son “los genes de la organización”<sup>184</sup> que definen su comportamiento. Los teóricos neoschumpeterianos observan con detalle a las rutinas presentes en las organizaciones con el fin de detectar los procesos de cambio (mutaciones) que llevan a través del tiempo. Analizar las rutinas como genes permite detectar los conflictos intraorganizacionales que merecen de un cambio y las transiciones graduales y posibles para la organización. Es así como Becker, a partir de su estudio sobre el concepto de rutina en la obra de Nelson y Winter, las define como la unidad más básica de análisis en la teoría económica evolucionista<sup>185</sup>.

---

<sup>183</sup> *Ibíd.*, p. 82.

<sup>184</sup> *Ibíd.*, p. 134.

<sup>185</sup> Becker, Markus. (2002). The concept of routines twenty years after Nelson and Winter (1982) A review to literature. En: <[http://www.druid.dk/wp/pdf\\_files/03-06.pdf](http://www.druid.dk/wp/pdf_files/03-06.pdf)>. p. 1.

En la organización, las rutinas perciben los procesos de cambio en las empresas, y se desarrollan en periodos consecutivos y actúan de manera conservativa<sup>186</sup>. De esta manera, se espera que las organizaciones se comporten en el futuro acorde a las rutinas que ha empleado en el pasado<sup>187</sup>. Sin embargo, las rutinas llevan consigo procesos de cambio, tienen la capacidad de mutar y de ser objeto de elección y selección. Así, las rutinas parecen cubrir todos los aspectos de la teoría evolutiva<sup>188</sup>

Para los teóricos neo-schumpeterianos, las rutinas tienen dos dimensiones distintas. Por un lado, son portadoras de la memoria organizacional y por otro llevan consigo aspectos motivacionales de la organización. Ambas dimensiones son inseparables y se caracterizan por tener su propia lógica y camino evolutivo<sup>189</sup>.

Como primera medida, Nelson y Winter manifiestan que el conocimiento de las organizaciones reside en la memoria organizacional, y afirman que “la rutinización de las actividades en una organización es la más importante forma de almacenamiento del conocimiento operacional específico (...) Básicamente, se propone que las organizaciones recuerdan haciendo”<sup>190</sup>. Recordar haciendo, *remember by doing*, es una noción diferente de aprender haciendo, *learning by doing*. La primera hace parte de organizaciones que tienen rutinas definidas y la segunda de organizaciones que quieren incorporarlas. La primera es una característica dinámica continua propia de un proceso evolutivo y la segunda es discontinua y ocasional. Por consiguiente, se puede afirmar que en las organizaciones no siempre hay algo para aprender pero todo lo que la hace funcional hay que recordarlo.

---

<sup>186</sup> *Ibíd.*, p. 3.

<sup>187</sup> Nelson y Winter. *Op. Cit.*, p. 117.

<sup>188</sup> Becker, *Op. Cit.*, p. 2.

<sup>189</sup> *Ibíd.*, p. 18.

<sup>190</sup> Nelson y Winter, *Op. Cit.*, p. 99.

Decir que las organizaciones recuerdan una rutina por el ejercicio es lo mismo que un individuo recuerde sus habilidades realizándolas. Estos recuerdos se pueden asegurar a través de archivos escritos u otros tipos de memoria formales de almacenamiento. No obstante, la forma más importante para mantener estos recuerdos es a partir de su ejecución. Así como afirman Nelson y Winter: “hay más memoria organizacional que archivos formales. Mas allá de considerar los costos de almacenamiento, el *hacer* es el modo dominante de conservar la información aún en casos donde los archivos formales puedan en principio ser guardados”<sup>191</sup>.

Tampoco es importante, para la teoría neo-schumpeteriana, el almacenamiento de rutinas que ya no se realizan. *Recordar haciendo* requiere que las rutinas, de hecho, tengan una funcionalidad continua. Al respecto Nelson y Winter comentan:

“La operación rutinaria de la organización, como un todo, ciertamente no requiere que el operador actual mantenga las habilidades que fueron descontinuadas años atrás, tampoco se necesita que otros miembros recuerden las habilidades que el operador actual tiene o tuvo en algún momento. Si se espera que en el mismo estado de operación rutinaria continúe indefinidamente, no hay beneficio económico por el cual mantener esa información en la memoria organizacional”<sup>192</sup>.

De esta forma, lo que se requiere para que las organizaciones continúen en operación rutinaria es que cada uno de sus miembros conozca su trabajo, definido por una rutina. Al interior de la organización, los miembros organizacionales, más allá de tener rutinas apropiadas en un repertorio, deben preocuparse por hacer el trabajo que les corresponde; no obstante, deben conocer cuáles rutinas hacer y cuándo hacerlas. “Para el miembro individual esto significa la habilidad de recibir

---

<sup>191</sup> *Ibíd.*, p. 89.

<sup>192</sup> *Ibíd.*, p. 100.

e interpretar una serie de mensajes entrantes de otros miembros de la organización”<sup>193</sup>.

Así, al igual que las habilidades, las rutinas son seriales, y la actividad de formular y enviar los mensajes apropiados representa quizá la más importante característica para su funcionalidad. Ante esto, Nelson y Winter consideran que “el proceso comunicativo es una rutina adicional llevada a cabo por un miembro organizacional”<sup>194</sup>. Al interior de la organización existe un rango importante de casos en los cuales el origen de los mensajes ocurre en la realización de una rutina que pueda estar dirigida a otros fines. Como lo ilustran Nelson y Winter:

“La figura global de una organización en operación rutinaria puede ser ahora dibujada. Un flujo de mensajes viene a la organización desde el ambiente externo, de relojes y de calendarios. Los miembros de la organización reciben estos mensajes, los interpretan como llamados para realizar las rutinas de sus repertorios. Estas rutinas pueden ser de tipo productivo, gerencial, o comercial pero de cualquier manera se interpretan como mensajes para otros miembros organizacionales. Hay un equilibrio interno, un flujo circular de información en una organización en operación rutinaria pero este flujo está continuamente conformado por fuentes de mensajes externos y elementos de conservación de tiempo”<sup>195</sup>.

Así, la conservación de estos mensajes se debe en gran medida a la adaptación de repertorios rutinarios. Los repertorios son conocidos como la *lista de ingredientes* que, por sí solos, no pueden llevar a cabo una tarea productiva. Dentro de la organización, los repertorios permiten que cada miembro de la organización tenga un trabajo continuo y definido. En palabras de Nelson y Winter:

---

<sup>193</sup> Becker, Op. Cit., p. 9.

<sup>194</sup> Nelson y Winter, Op. Cit., p. 104.

<sup>195</sup> *Ibíd.*, p. 103.

“Mientras cada miembro organizacional conozca su trabajo, no hay necesidad que otro miembro conozca el trabajo que este realiza -esto es trabajar coordinadamente-. Tampoco hay necesidad que alguien deba ser capaz de articular o conceptualizar todos los procedimientos empleados por la organización. Sin embargo, se necesita que en alguna medida, la información necesaria para coordinar las funciones regulares de trabajo sea comunicada a los miembros de manera articulada y explícita (...) No hay necesidad de un registro de los métodos organizacionales de coordinación, porque la mayor parte del conocimiento en consideración es tácito y mantenido por los miembros individuales, y tal registro no puede existir”<sup>196</sup>.

Como segunda medida, las rutinas cuentan con un aspecto motivacional, que trata de las decisiones de elección entre realizar o no los mandatos de la operación rutinaria por parte de los miembros organizacionales. El aspecto motivacional agrega una categoría jerárquica de coordinación, una figura de autoridad, respaldada por un sistema de incentivos y sanciones.

El concepto elaborado por Nelson y Winter sobre las operaciones rutinarias no tiene el mismo significado de la funcionalidad regular de la organización, ni tampoco la proposición en la cual los miembros interpretan y responden, correcta y apropiadamente a los mensajes que ellos reciben. La operación rutinaria es consistente con la flexibilidad ante actos no deseados como los descuidos, la ruptura de reglas, el desafío, y aún el sabotaje. Tales comportamientos violan la funcionalidad regular de la organización, pero no necesariamente violan las expectativas de los resultados; este tipo de inconvenientes en la funcionalidad son componentes implícitos de la operación rutinaria. Nelson y Winter mencionan que:

“Estos comportamientos deben ser esperados, adaptados y permitidos, aun hasta un punto donde una reversión súbita de la funcionalidad regular (de la

---

<sup>196</sup> *Ibíd.*, p. 105-106.

organización), por algunos miembros organizacionales, fuera perturbadora para el estado de coordinación alcanzado”<sup>197</sup>.

Cualquier tipo de mecanismo que fortalezca las reglas juega un rol crucial pero limitado en la construcción de posibles operaciones rutinarias. Nelson y Winter afirman que las operaciones rutinarias “previenen en gran medida y deterioran a los miembros individuales de alcanzar sus propios intereses que son fuertemente anti-éticos para la organización. Dichos intereses son una amenaza a la funcionalidad coordinada de la organización”<sup>198</sup>.

Por tanto, para poder determinar todo nivel jerárquico, las operaciones rutinarias traen consigo una brecha entre los miembros organizacionales<sup>199</sup>. Hay una brecha entre el supervisor y el supervisado en todo nivel de la jerarquía organizacional.

**Ganancia e innovación como objetivos de la organización.** Según la teoría schumpeteriana, la razón por la cual el empresario emprende cualquier empresa tiene como motivación objetiva la adquisición de la ganancia. Sin embargo, Nelson y Winter consideran que en el mundo actual, “la gran mayoría de empresas tienen al frente de los negocios dos figuras que velan por lo que debe ser el objetivo de ellas. Cada una de estas dos figuras, tienen intereses diferentes que, de una u otra manera, han de acordar en una sola propuesta. Los propietarios y accionistas, por un lado y el conjunto administrativo y gerencial, por el otro, han de indicar los objetivos de las firmas”<sup>200</sup>.

En algunas ocasiones, esta disputa por los horizontes que las firmas deben tomar son consideraciones opuestas que causan un verdadero problema para la teoría

---

<sup>197</sup> *Ibíd.*, p. 108.

<sup>198</sup> *Ibíd.*, p. 109.

<sup>199</sup> Becker, *Op. Cit.*, p. 18.

<sup>200</sup> Nelson y Winter, *Op. Cit.* p. 53.

empresarial. Entre los objetivos que una firma puede reconocer son por una parte “factores institucionales como el número de personas involucradas, la diversidad de los roles y la complejidad de las relaciones, la relativa permanencia de la organización y sus preocupaciones comparadas con los términos típicos por el cual los individuos trabajan como empleados, accionistas, y aún como directores corporativos (...) y por otra hay factores fundamentados en la filosofía individualista del utilitarismo señalados por la teoría económica neoclásica como son los teoremas de optimización de la moderna economía de bienestar”<sup>201</sup>.

Aunque se presentan objeciones tanto de una parte como de otra, la teoría neoschumpeteriana abandona las posturas utilitaristas, para construir un objetivo particular para las organizaciones. Según Nelson y Winter esto se debe a dos razones:

- Debido a que la firma es vista como una instrumentalizadora de individuos, en vez de como una entidad autónoma,
- En la interpretación ortodoxa se enfatiza en objetivos como la ganancia, la participación en el mercado, o crecimiento, (que) no sirven para guiar las acciones (del gerente) en la ausencia de entendimiento específico de *cómo estos deben ser alcanzados*<sup>202</sup>.

Nelson y Winter se preocupan por la rigidez de los objetivos como los anteriores debido a que, aquellos que están involucrados en la toma de decisiones, se encuentren incapaces de coordinar y dirigir sus acciones de la mejor manera. Para ellos, en cambio, los objetivos deben estar articulados en una manera en que sean relevantes para la toma de decisiones inmediatas<sup>203</sup>.

---

<sup>201</sup> *Ibíd.*, p. 53-54.

<sup>202</sup> *Ibíd.*, p. 54-56.

<sup>203</sup> Un ejemplo es aquella “persona responsable por decidir si una máquina es de reparar o no; (ella) tiene poco que ver con la adquisición de una meta general de ganancia para la firma; la

En la teoría neo-schumpeteriana, el objetivo de las firmas necesita un tratamiento más preciso que no se base en intentos de alcanzar el crecimiento o la ganancia, sino que opta por una partida completamente diferente en la que la organización, a partir de sus raíces evolucionistas tenga por objetivo “las contrapartes económicas de la herencia genética, mutación y selección natural que son la imitación, la innovación y las ganancias positivas”<sup>204</sup>. A partir de esta propuesta que hace una relación entre la selección natural y una ganancia positiva lleva a considerar que la supervivencia, el liderazgo en los procesos de innovación o la imitación para asegurar la permanencia en el mercado son más significativos para la teoría neo-schumpeteriana que la diferencia entre ingresos y egresos contables.

La teoría neo-schumpeteriana, al determinar que los procesos de innovación en las rutinas son el elemento dinámico de la organización, postula que “aunque la mayoría ellas pueden estar satisfechas por la manera en cómo se están haciendo las cosas, en algún momento se verán envueltas en la búsqueda de nuevas y más eficientes rutinas”<sup>205</sup>. El resultado de tal búsqueda es incierto, no hay garantía para que la búsqueda resulte en una rutina más eficiente que la que se esté llevando a cabo. La comparación entre las rutinas ejecutadas previamente y las que se lleva a cabo en el tiempo presente permite a la organización optar por la nueva rutina, lo que comienza un proceso de mutación industrial. “La innovación es el cambio en las rutinas”<sup>206</sup>.

El objetivo de la organización es mantener la innovación vigente por medio del cambio en las rutinas. Según los modelos neo-schumpeterianos, la manera de financiar esta innovación se realiza por medio de las ganancias del periodo

---

persona debe tener un objetivo definido en términos de consecuencias predecibles para sus propias acciones (Ibíd., p. 56)

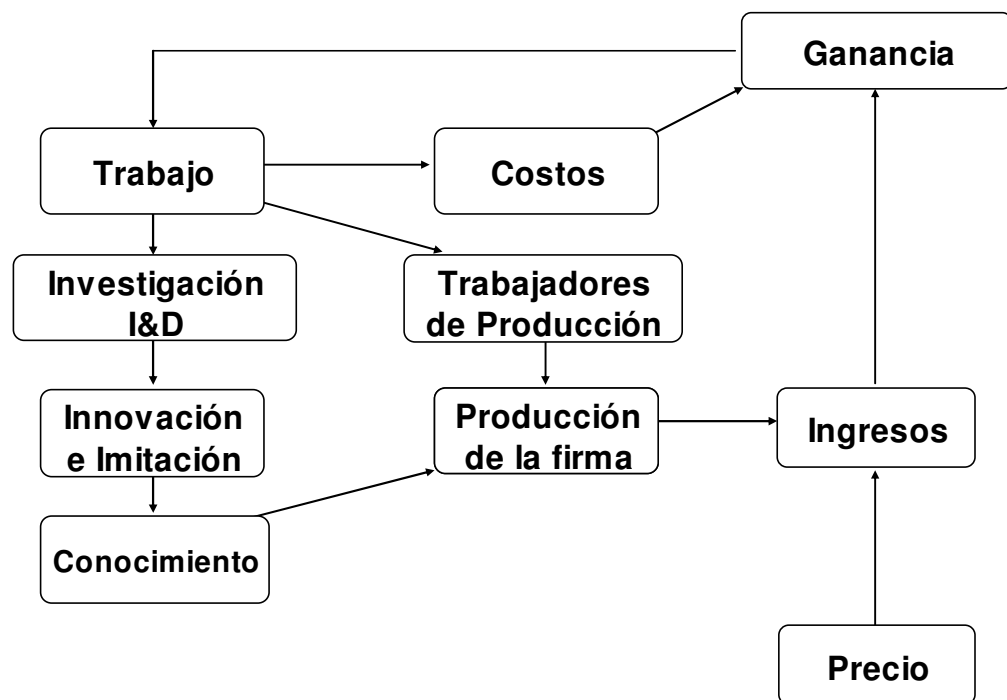
<sup>204</sup> Fagerberg, (2002). Op. Cit., p. 29.

<sup>205</sup> Ibíd., p. 31.

<sup>206</sup> Nelson y Winter, (1982). Op. Cit., p. 128.

anterior<sup>207</sup>. Por lo que se puede concluir que para Nelson y Winter hay una relación estrecha entre innovación y adquisición de la ganancia, ya que esta última es la que condiciona la existencia de la primera. Son los procesos rutinarios los que evolucionan, los que innovan y están a la búsqueda de nuevas innovaciones. Andersen y Valente resumen el modelo neo-schumpeteriano (Ver Figura 4).

**Figura 4: Estructura Básica del Modelo de Nelson y Winter**



FUENTE: Andersen, Esben Sloth y Valente, Marco. (2003). Developing a family of Nelson-Winter-like models: The AL Knowledge-Labour Model.

En la Figura 4, un nuevo conocimiento al interior de la organización puede ser visto como una innovación o una imitación. Como innovación, se deduce como el cambio en una rutina por medio de una nueva combinación (en el sentido

<sup>207</sup> Fagerberg, (2002). Op. Cit., p. 32.

schumpeteriano) que lleva a tomar a la empresa una ventaja competitiva en el mercado. Como imitación, las demás empresas de la industria toman un nuevo conocimiento, provenientes de otra empresa, para aplicarlo a sus procesos rutinarios, con el fin de seguir el paso de la empresa innovadora. La empresa innovadora lidera en el mercado los cambios y, mientras estos ocurren, obtiene ventajas monopolísticas caracterizadas por el proceso de destrucción creadora.

Con la puesta en marcha de los procesos innovadores en la organización, se obtiene como resultado las ganancias, las cuales son invertidas para adquirir nuevos conocimientos y aplicarlos en sus rutinas a través de procesos de innovación a los departamentos de Investigación y Desarrollo. Como todo proceso evolutivo, el cambio en este modelo es constante y continuo.

## CONCLUSIONES

La posibilidad de iniciar el estudio sobre la teoría empresarial a partir de la teoría de equilibrio general conlleva a prescribir la importancia del papel de la figura del empresario en la economía. Esto se debe a que Walras identifica el problema de la relación que existe entre la teoría y la actividad económica. Así, se puede subrayar que el equilibrio general es una construcción normativa que busca armonizar, a partir de una construcción rigurosa y sin fricciones, el funcionamiento mecánico de la economía.

De esta manera, el empresario surge de la necesidad de explicar dicha construcción. Se puede señalar que Walras define por primera vez la relación entre la praxis empresarial y la ganancia, una relación que ha sido ampliamente discutida pero que representa una cuestión que la teoría empresarial busca solucionar: Las implicaciones del papel del empresario en la economía. A partir de esta dilucidación, se puede determinar que la teoría walrasiana compone la figura del empresario como un artificio teórico, debido a que no obtiene ni beneficio ni pérdida, lo que ha obligado a varios autores a refutar dicha afirmación. Pero esto tiene una razón justificada por la necesidad de constituir coherentemente la teoría del equilibrio general como un sistema determinado por las fuerzas del mercado y de la actividad de cada uno de los agentes, entre las cuales se incluye la importancia del empresario como el elemento coordinador de los precios y de las cantidades de producción ofrecidas en el sistema.

El lineamiento de la teoría empresarial comenzado con Walras continúa con la configuración heroica del empresario precisada por Schumpeter. Es importante señalar que la consideración de Schumpeter sobre esta figura comienza como un complemento teórico del equilibrio Walrasiano, pero con mayores rasgos de realidad a lo cual llama corriente circular. Así mismo, la teoría schumpeteriana es

una construcción que busca derrumbar los muros que separan la teoría y la práctica. Su proposición ha hecho que se tome la importancia de una teoría empresarial en la ciencia económica.

El aspecto de mayor interés en la teoría schumpeteriana es el tránsito de una economía estática hacia una dinámica. La razón por la cual se puntualiza esta afirmación se debe a que la realidad es una permanente alteración de las condiciones de las cosas, y Schumpeter fundamenta ingeniosamente el dinamismo cuando lo relaciona con el progreso de la sociedad. La dinámica está constituida por el desenvolvimiento, y éste se materializa por la acción del empresario. Por tal motivo el empresario se estructura como la figura romántica que lucha por la victoria, es el héroe de una guerra a cuchillo, es el alter-ego de la sociedad. El camino del éxito es una economía que crece, y el crecimiento sólo es posible por la praxis empresarial, es decir, por la destrucción creadora. Esto es posible porque el empresario tiene una motivación objetiva: la ganancia.

Esta ganancia, tanto en Walras como Schumpeter presenta una paradójica característica. La búsqueda incesante de ella y su precaución por no obtener pérdida en su ejercicio lleva a que, en ambas teorías, el empresario sea su propio destructor. En Schumpeter se conoce esto como el ocaso del empresario y en Walras sencillamente se anula su participación por la necesidad de un estado perfecto de equilibrio.

El lineamiento finaliza con la supresión de los rezagos estáticos de la teoría schumpeteriana por parte de Nelson y Winter. Los autores llevan a cabo dicha eliminación a través de la reconstrucción de las tesis schumpeterianas bajo una perspectiva evolucionista que no se entorpece por el desarrollo argumentativo de la teoría.

En este momento, la economía pasa por una época caracterizada por el control de grandes organizaciones del mercado. Con el paso del tiempo, la hipótesis schumpeteriana está condenada a dejar de ser una hipótesis como tal para convertirse en un paradigma afrontado por la sociedad. La descripción teórica de las organizaciones de Nelson y Winter ratifica la necesidad por incrementar los estudios empresariales que se basan en el concepto de rutinas y en la manera en cómo el comportamiento de las organizaciones define el panorama del mercado. El emprendimiento y la innovación evidentemente se han convertido en las nuevas ventajas competitivas de las empresas, lo que visiona que la teoría económica cada vez se encuentra más cercana a una fusión con la teoría empresarial.

Aunque la conexión que existe entre Schumpeter y Nelson y Winter está claramente definida a lo largo de todo su trabajo, hay un cambio sustancial en la comprensión de la innovación entre ellos. Para Nelson y Winter, como primera medida, las innovaciones no solamente tienen que ser grandes discontinuidades que afecten todo el sistema económico, sino pequeños cambios al interior de las organizaciones; y como segunda medida, eliminan el optimismo de la teoría schumpeteriana que no contempla el fracaso en los procesos de innovación. Para Nelson y Winter, la toma de decisiones en el cambio de una rutina puede llegar a empeorar la situación actual de la organización, pero lo que se busca es que las innovaciones apunten hacia un mejoramiento continuo de la función empresarial.

Además, es importante señalar que la configuración teórica del trabajo de Nelson y Winter es tan solo la primera parte de su extensa investigación. Estos autores desarrollan la teoría económica neo-schumpeteriana como soporte de su modelo matemático de las ideas de innovación e imitación en las organizaciones. Las herramientas adquiridas a partir de los estudios de Simon sobre racionalidad limitada hace posible la extensión de los postulados schumpeterianos a la modelización. Por eso, es de sumo interés seguir esta investigación con el

desarrollo de modelos económicos que simulen las consecuencias de aplicar este tipo de teorías en el mundo real.

De igual manera, este estudio se presenta como un primer acercamiento de una investigación posterior que encuentre una relación entre los eventos históricos de la sociedad que envuelven el ambiente académico de las teorías revisadas. Como ejemplo de esta afirmación se puede entender porqué la teoría walrasiana de equilibrio general no explica la época en que Schumpeter desarrolla su obra y viceversa. Se propone entonces un análisis histórico, desde el archivo, de las figuras empresariales que han existido a lo largo del tiempo y si su forma de pensar concuerda con las teorías empresariales postuladas en su época.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDERSEN, Esben Sloth. (1995). Neo- and Post Schumpeterian Contributions to Evolutionary Economics. En: <<http://www.business.auc.dk/evolution/esapapers/esa95/Utrecht.pdf>>.

\_\_\_\_\_. (2002). Starting the Study of Economic Evolution with Nelson–Winter–like Models. En: <<http://www.business.aau.dk/~esa/evolution/esapapers/esa02/andval1slides.pdf>>.

\_\_\_\_\_. (2004). Revisiting Nelson-Winter models in LSD. En: <<http://www.business.aau.dk/evolution/esapapers/esa04/nw2004.pdf>>.

ARENA, Richard. (2002). Schumpeter and Walras. En: <<http://www2.unil.ch/walras/arena.pdf>>.

ANDERSEN, Esben Sloth y VALENTE, Marco. (2003). Developing a family of Nelson-Winter-like models: The AL Knowledge-Labour Model. En: <<http://www.business.aau.dk/evolution/lzd/book/AndValIntroAL.pdf>>.

BECKER, Markus. (2002). The concept of routines twenty years after Nelson and Winter (1982) A review to literature En: <[http://www.druid.dk/wp/pdf\\_files/0306.pdf](http://www.druid.dk/wp/pdf_files/0306.pdf)>.

EDGEWORTH, Francis Ysidro. (1889). The mathematical theory of political economy: Review of Léon Walras. En <<http://cepa.newschool.edu/het/texts/edgeworth/edgewalras89.htm>>.

FAGERBERG, Jan. (2002). A layman's guide to evolutionary economics. En: <[http://folk.uio.no/janf/downloadable\\_papers/02fagerberg\\_evolution.pdf](http://folk.uio.no/janf/downloadable_papers/02fagerberg_evolution.pdf)>.

\_\_\_\_\_. (2003). Innovation: A guide to literature. En: <[http://folk.uio.no/janf/downloadable\\_papers/03fagerberg\\_innovation\\_ottawa.pdf](http://folk.uio.no/janf/downloadable_papers/03fagerberg_innovation_ottawa.pdf)>.

GIL FEIXA , S. y OLLETA TAÑÀ, J. Enfoque evolucionista de la empresa e innovación tecnológica: el modelo de R. R. Nelson y S. G. Winter. En: <<http://www.ucm.es/info/ec/jec8/Datos/documentos/comunicaciones/Fundamentos/Gil%20Salvador.PDF>>.

- JAMES, Émile. (1969). Léon Walras (1834-1910). En: Historia del Pensamiento Económico. Madrid, Aguilar.
- KOPPL, Roger. (1995). The Walras Paradox. En: <[http://findarticles.com/p/articles/mi\\_qa3620/is\\_199501/ai\\_n8729359](http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3620/is_199501/ai_n8729359)>.
- LANDRETH, Harry y Colander, David. (1998). Walras y la Teoría del Equilibrio General. En: Historia del Pensamiento Económico. México. Compañía Editorial Continental.
- LANGLOIS, Richard. (2002). Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur. En: <<http://www.econ.uconn.edu/working/2002-19.pdf>>.
- MACKS, J.A Hanks y VAN DAAL, Jan. (2002). Léon Walras: What cutes Know and what they should know. En: <[http://www.fdewb.unimaas.nl/eurecom/Walras\\_hmdef6.PDF](http://www.fdewb.unimaas.nl/eurecom/Walras_hmdef6.PDF)>.
- McDANIEL, Bruce. (2005). A Contemporary view of Joseph A. Schumpeter's Theory of the Entrepreneur. Journal Economic Issues. Vol. XXI. ProQuest Social Science Journals.
- MISAKI, Kayoko. (2002). Walras's Zero-Profit Entrepreneur in the light of his Pure and Applied Economics. En: <<http://www2.unil.ch/walras/misaki.pdf>>.
- NAPOLEONI, Claudio. (1968). El pensamiento económico en el siglo XX. Barcelona, Oikos-tau ediciones.
- NELSON, Richard. (1991). El papel de las divergencias entre empresas en una teoría evolucionista del avance técnico. En: <<http://www.campusoei.org/salactsi/nelson.htm>>.
- NELSON, Richard, y Winter, Sidney. (1982). An evolutionary theory of economic change. Boston, Harvard Press.
- REINERT, Erik S. (1994). A Schumpeterian theory of underdevelopment –a contradiction in terms?. En: <<http://www.step.no/reports/Y1994/1594.pdf>>.
- RODÍGUEZ DE RIVERA, José. (1999). La interpretación “Evolucionista” en la teoría de la organización. En: <[http://www2.uah.es/estudios\\_de\\_organizacion/temas\\_organizacion/teororganiz/interpretacion\\_evolucionista.htm](http://www2.uah.es/estudios_de_organizacion/temas_organizacion/teororganiz/interpretacion_evolucionista.htm)>.

- ROLL, Eric. (1996). Historia de las doctrinas económicas. Santa fe de Bogotá, Fondo de Cultura Económica.
- SANTOS, Manuel. (1997). Los economistas y la empresa. Madrid, Alianza Editorial
- SELIGMAN, Ben. (1967). Léon Walras: ¿El mayor de los economistas? En: Principales Corrientes de de la Ciencia Económica Moderna (El Pensamiento Económico después de 1870). Barcelona, Oikos-tau.
- SCHUMPETER, Joseph Alois. (1939). Business Cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capital process. Vol. 1. New York, McGraw Hill Book Company.
- \_\_\_\_\_. (1944). Teoría de desenvolvimiento económico. México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_\_. (1961). Capitalismo, Socialismo y Democracia. México D.F, Aguilar editores.
- \_\_\_\_\_. (1966). Marie Spirit Léon Walras. En: Ten Great Economists. From Marx to Keynes. Londres. George Allen and Unwin Ltd.
- THORNTON, Patricia. (1999). The sociology of entrepreneurship. ProQuest social science journal.
- VERANI, Stéphane. (2004). An Inquiry into the Nature and Causes of Walras's Theory of *tâtonnement*. En: <[http://web.biz.uwa.edu.au/staff/sverani/paper/walras\\_note.pdf](http://web.biz.uwa.edu.au/staff/sverani/paper/walras_note.pdf)>.
- WALRAS, Léon. (1987). Elementos de economía pura: o Teoría de la riqueza social. Madrid, Alianza Editorial.
- WINTER, Sidney G. (2002). Toward an Evolutionary Theory of Production. En: <<http://www.lem.sssup.it/WPLem/files/2002-27.pdf> >.
- \_\_\_\_\_. (2004). Toward a Neo-schumpeterean Theory of the Firm. En: <<http://www.lem.sssup.it/WPLem/files/2004-20.pdf>>.