



LA FUNCIÓN INNOVADORA DEL EMPRESARIO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Fernando Becker

Universidad Rey Juan Carlos

Resumen

La actividad del empresario ha sido un tema ampliamente tratado en la literatura económica. En la historia del pensamiento económico el nacimiento del concepto de emprendedor vino de la mano del desarrollo de la economía de mercado. Ambos van ligados, como un protagonista lo está con su historia. Un repaso al papel del empresario en las diferentes escuelas de pensamiento nos permite sintetizar en tres la enorme diversidad y complejidad de las funciones inherentes al empresario: la financiera, la gerencial y la innovadora. El peso relativo de las funciones que desarrolla el empresario va a depender del grado de desarrollo de la economía en la que se desenvuelven. En el caso de economías más desarrolladas, la prioridad empresarial se concreta en la innovación, lo que resulta imprescindible para lograr diferenciarse, competir exitosamente en los mercados globales y fomentar el crecimiento económico sostenido a largo plazo.

Abstract

Business activity has been researched in depth in economic literature. In the history of economic thinking the concept of the entrepreneur, as such, came into being together with the advent of the market economy. They are as closely linked as the main character is to the plot of a story. A close look at the role of an entrepreneur, according to the different schools of thought, will enable us to summarize the great diversity and complexity of an entrepreneur's inherent responsibilities in three key points; financial, managerial and innovative. The relative weight of the tasks carried out by the entrepreneur depends on the degree of development of their economic environment. In the case of more developed economies, the entrepreneurial emphasis is on innovation, on which differentiation depends, to successfully compete on the world market and promote long term, sustained economic growth.

1. Las funciones del empresario en la literatura económica

El análisis del papel del empresario en la economía tiene larga tradición en el pensamiento económico. En la obra póstuma de Schumpeter, *History of Economic Analysis*, se resalta cómo ya en el siglo XVI, destacados miembros de la Escuela de Salamanca dejaron constancia por escrito del importante papel de la figura del empresario en el devenir económico. Sirva como ejemplo las aportaciones del dominico Tomás de Mercado y del jesuita Luis de Molina que, motivados por la observación de un incipiente capitalismo derivado del crecimiento de las actividades comerciales de España con el continente americano, plas-

maron los orígenes de la teoría del riesgo, según la cual los beneficios son de carácter incierto y suponen una remuneración a los *emprendedores* por el servicio que su iniciativa ha prestado al conjunto de la sociedad.

A pesar de las referencias hacia el empresario realizadas por los integrantes de la llamada Escuela de Salamanca, el concepto de empresario tal y como ahora se contempla debe ser atribuido a los economistas franceses de la primera mitad del siglo XVIII (Hébert y Link, 2006). Entre ellos, destaca la figura de Richard Cantillon (1680?-1734), primer autor que utilizó el término *emprendedor* (*entrepreneur*), con el objeto de destacar el papel distintivo que esta categoría de individuos jugaba en la actividad económica. En su ensayo sobre *La*

naturaleza del comercio en general, Cantillon realiza un estudio sobre la economía de su época en el que sitúa al emprendedor como pieza fundamental en el flujo de la vida económica.

Para este autor, la función principal del empresario consiste en intermediar entre la adquisición de compromisos *ciertos* de pago por la disposición de factores productivos, y la obtención de ingresos *inciertos* por la venta de los bienes y/o servicios producidos. En este sentido, la asunción de riesgos forma parte fundamental del papel del empresario en el análisis de Cantillon.

Un siglo más tarde, en el tránsito del siglo XVIII al XIX, los economistas pertenecientes a la Escuela Clásica de Economía Política identificaron la figura del *empresario* con la del *capitalista* (Schumpeter, 1954). La visión clásica de la actividad económica de Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823), estaba basada en la conjunción de tres factores productivos –capital, tierra y trabajo–, a los que se asociaban los agentes participantes –capitalistas, terratenientes y trabajadores–, que a su vez distribuían la producción obtenida a través de los beneficios, renta de la tierra y salarios. Dado que en la mayoría de las unidades de producción de la época el emprendedor era el que aportaba el capital, se produjo una identificación entre ambos agentes.

Dentro de la doctrina clásica, cabe destacar las aportaciones de J. S. Mill (1806-1876) al estudio de la figura del empresario. J. S. Mill se aproxima al estudio del mismo desde un análisis de las funciones que le son propias. Asigna al empresario las funciones de administración, organización y control de las actividades productivas, y la función directiva de las mismas, función que lleva aparejado la asunción de riesgos al tener que tomar decisiones sobre el futuro.

La incorporación de la función directiva como determinante lleva a Mill a adoptar el término francés *entreprenuer* utilizado por Cantillon para identificar la figura del empresario, y poder

separarla del concepto tradicional de *manager*, circunscrito a las responsabilidades de gestión y control de actividades.

Profundizando en el concepto de riesgo asociado al papel del empresario F. Knight (1885-1972), identifica la incertidumbre como elemento esencial de la actividad empresarial. Knight establece dos tipos de riesgo asociados a la actividad de los empresarios: aquél que es susceptible de ser medido y por tanto asegurado en el mercado, frente a aquel otro cuya naturaleza lo hace plenamente imposible de evaluar y prever y por tanto no puede ser asegurable. Según Knight, la gestión del segundo tipo de riesgo, la incertidumbre, es la función que distingue al empresario. La asunción de responsabilidad por las decisiones tomadas en un entorno de incertidumbre, donde las consecuencias no pueden ser aseguradas en el mercado por terceros, ni garantizadas por eficiencia en la gestión (gerencia), justifica por tanto la figura del empresario y su asignación del beneficio o de las pérdidas resultado de sus decisiones.

Coetáneo de Knight, Schumpeter (1883-1950) desarrollará la teoría del empresario innovador y pondrá el énfasis en su faceta innovadora. En su enfoque, sitúa como base del beneficio empresarial el acierto del empresario en la introducción de innovaciones que lleven a la empresa a disfrutar de una cierta posición de monopolio en su mercado, fruto de la cual obtendrá ingresos extraordinarios.¹ Por tanto, la llave que da acceso a una situación de mercado ventajosa no es otra que la faceta innovadora del empresario. Gracias a la adopción de una innovación, cualquiera que sea su naturaleza (tecnológica, de marca, de producto, de servicio, de organización, de comercialización, de diseño, de medio de pago, etc.), una empresa puede disfrutar de unas ganancias a las que sus competidores, por un periodo de tiempo, no pueden acceder.

¹ Es decir, ingresos superiores a los costes, teniendo en cuenta que en estos costes se incluye ya la retribución al empresario por sus funciones de gestión.

Posteriormente, cuando la innovación se contagia debido al efecto imitación, desaparece el beneficio extraordinario, y en ausencia de barreras que restrinjan la competencia, se vuelve a la situación inicial en la que no hay ventaja innovadora. Esta secuencia se repite cíclicamente con la aparición sucesiva de nuevas innovaciones que relanzan el proceso de manera continua. En este esquema subyace una perspectiva dinámica del crecimiento económico, impulsada por ciclos que el propio Schumpeter caracterizó como de “destrucción creadora”, y que será clave en el futuro desarrollo de las teorías sobre el crecimiento económico.

El breve repaso efectuado sobre el papel del empresario a lo largo de la historia del pensamiento económico pone de manifiesto la complejidad y diversidad de funciones asignadas al emprendedor. En un trabajo reciente de R. Hebert y A. Link (2006), se realiza un análisis exhaustivo de las funciones que a lo largo de las sucesivas corrientes económicas se han atribuido a la figura del emprendedor (Tabla 1).

En línea con el trabajo de Guzmán (2006), las diferentes aproximaciones funcionales se pueden agrupar en tres: las relacionadas con la

función financiera, las vinculadas a la gestión y las que tienen que ver con la función innovadora.

En primer lugar, la función financiera se refiere a la provisión y/o consecución de los recursos monetarios necesarios para la puesta en marcha y el desarrollo del proyecto emprendido. Se trata por tanto, de la tradicional función del capitalista como proveedor de fondos, función que gracias al desarrollo de los mercados de capitales ha evolucionado hacia la captación de recursos financieros.

En segundo lugar, la función gerencial se incluyen las actividades de optimización de procesos, de asignación de recursos entre usos alternativos, de control y supervisión sobre las actividades delegadas en su equipo de trabajo, de ejecución de contratación y reducción de los costes de transacción. En suma, la función de promover en la organización la mejora continua en eficiencia y en calidad.

En tercer lugar, la función innovadora recoge lo que la literatura económica ha denominado como arquetipo del “empresario schumpeteriano”. Esta agruparía todas aquellas tareas relacionadas con la asunción de riesgos asociados a la incertidumbre, el descubrimiento de oportunidades de negocio, la

Tabla 1
Las funciones del empresario

Función: el emprendedor es...	Autores
1. ...la persona que asume riesgos asociados con la incertidumbre	Cantillon, Thünen, Mangoldt, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole y Shackle
2. ...la persona que aporta capital	Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Edgeworth, Pigou y Mises
3. ...un innovador	Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber y Schumpeter
4. ...tomador de decisiones	Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Shackle, Cole y Schultz
5. ...un líder industrial	Say, Saint-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber y Schumpeter
6. ...un gestor o superintendente	Say, Mill, Marshall y Menger
7. ...un organizador y coordinador de recursos económicos	Say, Walras, Wieser, Schmoller, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter y Coase
8. ...el propietario de una empresa	Quesnay, Wieser, Pigou y Hawley
9. ...un empleador de factores de producción	Amasa Walker, Francis Walker, Wieser y Keynes
10. ...un contratista	Bentham
11. ...un arbitrajista	Cantillon, Walras y Kirzner
12. ...un asignador de recursos entre usos alternativos	Cantillon, Kirzner y Schultz

Fuente: Hébert y Link *Historical Perspectives on the Entrepreneur* (2006: 391-392).

innovación en la combinación de factores, la introducción y desarrollo de nuevas formas de trabajo y de nuevas tecnologías, y, en términos de Marshall o del propio Schumpeter, una actividad de liderazgo, de férrea voluntad y profunda determinación con la buena marcha del proyecto.

Adicionalmente, y como factor común a todas las categorías funcionales que se han identificado, cabe destacar como característica determinante del empresario la función de toma de decisiones. Esta característica subyace tanto en la función innovadora como en la de gestión y en la financiera y sintetiza, indudablemente, buena parte de la esencia del emprendedor.

2. La figura del empresario en las teorías del crecimiento económico

La concepción funcional del empresario ha estado ligada a la perspectiva del crecimiento económico de las principales corrientes de pensamiento. La visión clásica del funcionamiento económico, guiada bajo los principios de rendimientos decrecientes (Ricardo), una presión demográfica cada vez mayor (Malthus) y en la concepción del ahorro (acumulación de capital) como fuente de todo crecimiento, desemboca en el denominado enfoque estacionario del crecimiento económico a largo plazo. Esta perspectiva es coherente con la visión del empresario centrado especialmente en la función financiera de aportación del capital necesario para poner en marcha una iniciativa.

La perspectiva de la escuela neoclásica, imbuida en el desarrollo conceptual del equilibrio general de L. Walras, entiende el crecimiento económico como un progreso de carácter gradual y sostenido en el tiempo, gracias a las mejoras técnicas que se producen. Así, la posición de equilibrio entre oferta y demanda, que se consigue al operar los agentes con plena información en mercados

perfectamente competitivos, evoluciona gracias al avance del nivel tecnológico. Y lo que es más relevante para el planteamiento del proceso de crecimiento económico neoclásico, el progreso tecnológico tiene un carácter puramente exógeno al propio sistema económico.

Estos autores no niegan la aparición de invenciones tecnológicas disruptivas que ejerzan un profundo efecto expansivo en el crecimiento económico, pero entienden que éstas se producen de forma ocasional y, en cualquier caso, nunca son inducidas por el entramado económico, sino por factores externos. La función primordial que bajo esta perspectiva se asigna al empresario es la gerencial. En este sentido el empresario participa en la consecución del equilibrio mediante la optimización de la operación de su empresa.

Esta visión es la que adoptan Solow y Swan a mediados del siglo XX, al desarrollar el modelo de *crecimiento exógeno*. Como indican Sala i Martín (2003) o Galindo (2003), la contrastación empírica de la falta de convergencia entre países a largo plazo, como debería ocurrir según la concepción neoclásica del crecimiento, y la dificultad para justificar una evolución del progreso tecnológico independiente de las acciones de los agentes económicos públicos y privados (inversión en I+D+i), conllevó el abandono de estos modelos de crecimiento económico a largo plazo.

En el último cuarto del siglo XX, gracias a las aportaciones de Romer, Lucas y Barro, entre otros, se formularon los modelos de *crecimiento endógeno*, que eliminan los automatismos del proceso de crecimiento económico y también de la función empresarial. Esta corriente asigna a la capacidad de innovar, la potencialidad de convertir el tradicional mecanismo ahorro-inversión en crecimiento. El desarrollo de los modelos endógenos de crecimiento fue evolucionando mediante el análisis de aquellas variables susceptibles de contribuir positivamente al desarrollo de la innovación.

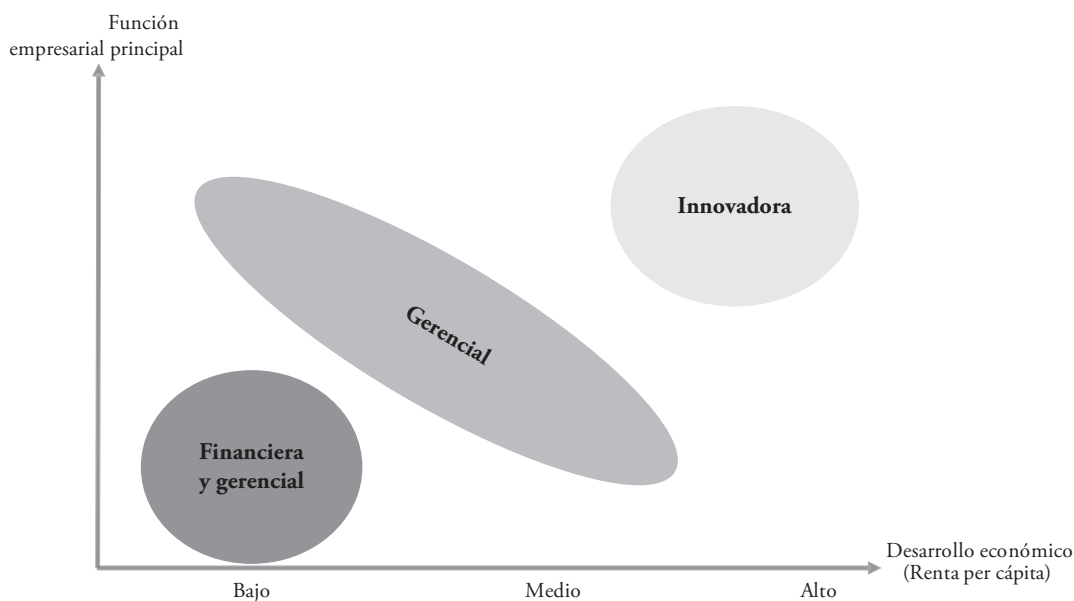
De esta manera se incorporaron sucesivamente al análisis del crecimiento económico factores tales como el capital humano, la inversión en investigación y desarrollo o la disposición de una eficiente arquitectura institucional y regulación económica. Como indica Guzmán (2006), la figura del empresario y su función innovadora no se plantea directamente como un factor explicativo del desarrollo económico a largo plazo en los orígenes de estos modelos, pero la presencia de la figura del emprendedor y de su función innovadora están en buena medida en el fondo de varios de los factores explicativos del crecimiento a largo plazo que plantean los modelos endógenos.

A lo largo de la historia, las diferentes teorías del crecimiento económico han puesto el mayor peso del papel del empresario en una de las tres funciones identificadas: la función financiera, la función gerencial y la función innovadora. En la actualidad, el enfoque que se otorga a la prevalencia de una u otra función empresarial como primordial para el crecimiento depende del nivel

de desarrollo en que se encuentran las economías (Gráfico 1). En línea con la propuesta de Lazoniwck (2006) o Porter (2003) se puede decir que los aspectos fundamentales del desarrollo económico varían en función del nivel de desarrollo en el que se encuentran las distintas economías. Estos autores plantean que para aquellos países que se encuentran en sus niveles iniciales de desarrollo económico, la principal forma de generar crecimiento económico es aumentando la utilización del factor trabajo y de los recursos naturales. En este contexto la función financiera del emprendimiento resulta esencial.

Así lo revelan los programas de microcréditos, que han contribuido en numerosos países a la inserción al mercado laboral de una considerable cantidad de recursos humanos (autónomos y microempresas) que difícilmente podrían haber sido ocupados de otra forma. Su competitividad se basa en bajos salarios, escaso valor añadido y por tanto rentas per cápita reducida. Sin embargo, permiten que se comience a establecer un primer

Gráfico 1
Funciones empresariales y nivel de desarrollo



clima de negocios, un inicio de generación de ahorro y de acumulación de capital humano, debido principalmente a la progresiva acumulación de experiencia laboral y absorción de capacidad de uso de tecnología.

Por lo tanto, cuando una sociedad se encuentra en la etapa inicial de desarrollo, la función empresarial de captación de recursos contribuye significativamente a sentar las bases del crecimiento económico. La participación de nuevos trabajadores y recursos financieros facilita la mejora del capital humano y la acumulación de ahorro. Si este proceso se ve acompañado por políticas macroeconómicas estables y orientadas al crecimiento, se sientan las bases para avanzar hacia una nueva etapa de desarrollo.

En esta nueva fase, gracias a la mejora en las condiciones para el desarrollo de los negocios derivadas de la progresiva acumulación de experiencia y recursos, es cuando la función gerencial permite mejorar la productividad empresarial y consecuentemente el crecimiento económico. Las nuevas oportunidades que en esta fase de desarrollo ofrece la profesionalización y mejora de la función gerencial suponen un importante espacio para la creación de nuevas empresas. La mejora en las condiciones del entorno económico abre la posibilidad a nuevas formas de organización y captación de los recursos humanos y financieros, que a su vez traen consigo una importante mejora en términos de eficiencia. Así, los gestores pueden reducir los costes acudiendo a nuevas fuentes de financiación, utilizando la captación de nueva tecnología del exterior, o creando nuevas formas de alianzas empresariales tales como *joint ventures* y alianzas estratégicas con empresas extranjeras, entre otras. Cabe señalar que las posibilidades de mejora de la eficiencia, aunque sólo sea por la simple imitación de las prácticas ya consolidadas en economías más avanzadas, son de gran importancia y de difícil enumeración.

Por lo tanto, la transición hacia un nivel de desarrollo medio supone un amplio espacio para el emprendimiento, en el cual la función gerencial juega el papel principal. La profesionalización de la gerencia de las empresas familiares, la apertura a las empresas extranjeras que se instauran en el país y el desarrollo de negocios que imitan y mejoran los que se producen en los países más avanzados, son algunos de estos ejemplos, y contribuyen por tanto a aumentar la productividad, los salarios y la riqueza del país.

Sin embargo, la evolución hacia una economía altamente desarrollada exige en lo que a la función prioritaria del emprendedor se refiere, superar los fundamentos esenciales de etapas anteriores, así como también otros aspectos micro y macroeconómicos. En lo que respecta al emprendedor, su actividad principal se traslada hacia la innovación. En un entorno internacional competitivo y de renta elevada, para garantizar un crecimiento económico sostenido es imprescindible situar a la innovación como una prioridad empresarial. Cuando se ha adquirido un determinado nivel de renta, el crecimiento futuro dependerá de la producción y comercialización de bienes y servicios de alto valor añadido.

La existencia de una organización en la que la innovación se sitúa en el epicentro de la actividad de empresarial requiere plantear para la empresa una estrategia e inversión a largo plazo que permita desarrollar la acumulación de experiencia y capital humano necesario para llevarla a cabo. Así, el empresario se convierte en un innovador y en un catalizador de la innovación del resto de la sociedad. Sin embargo, para que la figura empresarial concentre su actividad en la función innovadora, resulta necesario que el conjunto de la sociedad haya efectuado también una profunda transición que ofrezca a las empresas un entorno favorable para la innovación.

Este enfoque no ha de entenderse como funciones sustitutivas del empresario, sino que en

todas las fases de desarrollo, el empresario ha de ejecutar cada una de las funciones identificadas. La diferencia principal radica en cuál de ellas es la prioritaria, la que se ha de situar en el núcleo de la estrategia, para acomodar a ella las demás.

La configuración de una economía innovadora requiere, por tanto, de un profundo cambio en la forma de actuar del tejido empresarial, y también del conjunto de la sociedad. La innovación es un proceso complejo, acumulativo y de carácter socialmente colectivo en el cual resulta imprescindible contar con instituciones de calidad, un marco regulatorio que fomente el correcto funcionamiento de la competencia de mercado, y un entorno social y financiero que premie la iniciativa empresarial y la asunción de riesgo para actividades innovadoras.

Así lo ha reflejado el *World Economic Forum* en sus informes periódicos anuales sobre competitividad (*The Global Competitiveness Report*), donde una larga serie de autores, encabezados por los profesores Porter y Sala i Martín, han tratado en profundidad las características microeconómicas

de la competitividad. Desde este organismo elaboran el *Índice de Competitividad Global* para evaluar la competitividad y, por tanto, la capacidad de crecer en el largo plazo, de las diferentes economías. La metodología adoptada por el *World Economic Forum* se basa en construir un indicador agregado que resume la información de los doce pilares identificados como claves para la competitividad: las instituciones, la infraestructura, el entorno macroeconómico, la educación primaria y salud, la capacitación y la educación superior, la eficacia de los mercados de bienes y laboral, el desarrollo del mercado financiero, la disponibilidad tecnológica, el tamaño del mercado, la sofisticación empresarial y la innovación. La agregación a un único indicador se realiza utilizando ponderaciones diferentes de los factores de competitividad o pilares, según el nivel de desarrollo en el que se encuentren las economías.

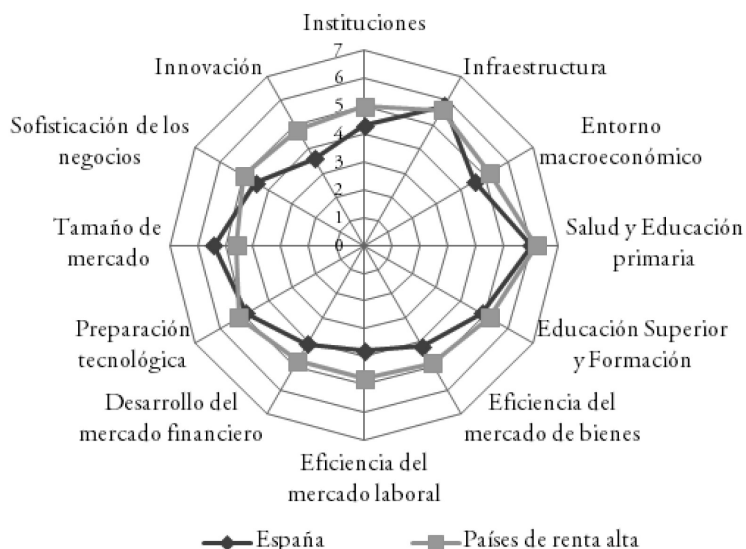
Para los países con niveles bajos de desarrollo, la competitividad tiene que ver con aspectos que giran en torno a la disponibilidad de factores tales como las infraestructuras y cantidad de mano de obra operativa; las actividades relacionadas con

Tabla 2
Factores de competitividad según el nivel de desarrollo. En porcentaje

		Niveles de desarrollo				
		Nivel 1	Transición de Nivel 1 a Nivel 2	Nivel 2	Transición de Nivel 2 a Nivel 3	Nivel 3
Umbrales de PIB per cápita (US\$)		< 2.000	2.000-3.000	3.000-8.999	9.000-17.000	> 17.000
Requerimientos básicos	• Infraestructuras	60	40-60	40	20-40	20
	• Entorno Macroeconómico					
	• Salud y educación primaria					
Potenciadores de eficiencia	• Educación superior y formación continua	35	35-50	50	50	50
	• Eficiencia mercado de bienes					
	• Eficiencia mercado de trabajo					
	• Desarrollo del sistema financiero					
	• Preparación tecnológica					
	• Tamaño de mercado					
Factores de innovación	• Sofisticación de negocio	5	5-10	10	10-30	30
	• Innovación					

Fuente: *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. World Economic Forum (2011); Figura 1 (p. 9) y Tabla 1 (p. 10). Elaboración propia.

Gráfico 2
Indicadores parciales de competitividad. España y países desarrollados (economías basadas en la innovación)



Fuente: *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. World Economic Forum (2011); p. 324.

la función financiera; la obtención de recursos; del número de empresarios. En cambio, para los niveles medios de desarrollo los factores anteriores pierden relevancia, mientras que la ganan los factores relacionados con las mejoras de eficiencia productiva y comercial. Los requerimientos de capital humano y tecnológico son mayores, y es necesario que los mercados funcionen con cierto nivel de eficiencia para poder facilitar la labor del empresario de optimizar los recursos. La función innovadora, asociada a los factores de innovación va ganando peso, pero su peso en el índice de competitividad sigue siendo escaso (10%).

Por último, en las economías avanzadas la innovación juega un papel fundamental en el crecimiento económico. En esta fase, la innovación en productos, servicios y procesos, constituye un factor decisivo para garantizar la supervivencia de las empresas, en un entorno en el que la competencia se basa en la generación de valor añadido. Por tanto la función innovadora del empresario se constituye en la clave del éxito empresarial.

Como puede observarse en la Tabla 2, en todos los niveles de desarrollo están presentes todos los factores claves de la competitividad microeconómica, y por tanto también de las funciones empresariales. Sin embargo, el matiz diferencial consiste en el grado de relevancia de cada una de ellas.

Analizando la posición de España en relación al *Índice de Competitividad Global* elaborado por el *World Economic Forum*, se observa cómo España obtiene valoraciones inferiores a la media de países de igual nivel de desarrollo en prácticamente todos los factores evaluados. Solamente en infraestructuras y en el tamaño de mercado alcanza una mejor evaluación que los países que están compitiendo a través de la innovación.

Es precisamente en los factores más relacionados con la función innovadora donde obtiene las peores calificaciones, junto con otros problemas tradicionales de nuestra sociedad como la eficiencia del mercado de bienes y especialmente el de trabajo, así como también en el funcionamiento del entramado institucional.

En el informe sobre la competitividad de las economías desarrolladas realizado por Institute for Management Development de Lausana, *The World Competitiveness Yearbook*, se recogen un conjunto de indicadores relacionados sobre la actividad innovadora en las economías más competitivas del mundo. En su edición de 2010 se analizan un total de 58 países y 327 indicadores.

Tabla 3
Indicadores sobre innovación
del informe anual del IMD

Posición de España (2010)	Ranking sobre 58 países
Desarrollo y aplicación tecnológica	35
Capacidad innovadora	39
Sistema educativo adecuado para una economía competitiva	39
Cooperación tecnológica	43
Transferencia de conocimiento universidad-empresa	44
Espíritu emprendedor	55

Fuente: *Informe Cotec 2011* (Tabla C9-8, p. 97). A partir de *Executive Opinion Survey* del IMD.

La economía española ocupa la posición 36 de las 58 economías analizadas en este índice de competitividad. Se percibe especialmente negativa la predisposición al emprendimiento en nuestra sociedad, así como también la capacidad para llevar a cabo proyectos en los que la colaboración institucional es necesaria. La complejidad de poner en marcha proyectos en cooperación tecnológica y las barreras que impiden que fluya el conocimiento desde la universidad hacia la empresa, son aspectos donde claramente el modelo productivo español destaca negativamente.

En suma, la revisión de los principales análisis sobre el tejido productivo español ponen de manifiesto la existencia de claras carencias en el desarrollo de la función innovadora. Esta disfunción, se ha plasmado en un modelo productivo que a lo largo de los años se ha ido quedando obsoleto y perdiendo competitividad. La modernización del mismo pasa, entre otras cuestiones, por revitalizar y otorgar más valor a la innovación.

3. Conclusiones

La actividad del empresario ha sido un tema ampliamente tratado en la literatura económica. En la historia del pensamiento económico el nacimiento del concepto de emprendedor vino de la mano del desarrollo de la economía de mercado. Ambos van ligados, como un protagonista lo está con su historia. Un repaso al papel del empresario en las diferentes escuelas de pensamiento nos permite sintetizar en tres la enorme diversidad y complejidad de las funciones inherentes al empresario: la financiera, la gerencial y la innovadora.

Para poder poner en marcha un negocio y garantizar su sostenibilidad en el tiempo, estas funciones han de ser ejercidas con diligencia. Ello supone operar en un entorno de incertidumbre, y consecuentemente tomar decisiones sujetas a posibles errores. La toma de decisiones es una constante en que se repite en el desempeño de todas las funciones empresariales.

El peso relativo de las funciones que desarrolla el empresario, la financiera, gerencial o innovadora, va a depender del grado de desarrollo de la economía en la que se desenvuelven.

Para los empresarios de economías menos desarrolladas, la función financiera prevalece sobre todas las demás. La captación de los recursos financieros necesarios para poner en marcha un negocio constituye la piedra angular de los proyectos empresariales, dada la relativa abundancia de otros factores básicos, tales como el trabajo. Para niveles superiores de desarrollo, las otras funciones van cobrando mayor protagonismo. Tal es el caso de la función gerencial en aquellos mercados de economías más desarrolladas, por cuanto la capacidad gerencial permite introducir importantes mejoras de eficiencia. Así, mediante el ejercicio de esta función se aprovecha el desarrollo y el mejor funcionamiento de los mercados de bienes, de capitales y del mercado laboral, lo que permite aumentar la productividad y la eficiencia total de la economía.

Por último, en el caso de economías más desarrolladas, la prioridad empresarial se concreta en la innovación, lo que resulta imprescindible para lograr diferenciarse, competir exitosamente en los mercados globales y fomentar el crecimiento económico sostenido a largo plazo.

Para el caso de la economía española, los indicadores internacionales muestran en su comparativa, que el factor de la innovación es uno de los principales puntos débiles del modelo productivo español. Sin embargo, esta cuestión no ha de verse como un factor aislado y de pura responsabilidad de los empresarios, sino como la consecuencia, en cierto modo, de una falta de valoración social y económica de dicha función.

Ello se explica por una parte a que en los últimos años la actividad empresarial ha mostrado sus preferencias hacia negocios menos arriesgados, más repetitivos y menos innovadores. Por otra parte, también se debe a la pérdida de valor y de reconocimiento social hacia el papel del empresario y su capacidad de innovar. Resulta conveniente por tanto, poner nuevamente en valor la función social del empresario. Para que ello se produzca, es imprescindible promover un cambio cultural, en el que se identifique, aflore y retribuya la función del empresario en la sociedad.

En este contexto la modernización de nuestra economía requiere de un importante impulso de fomento de la innovación. Por su parte, las políticas públicas no deben sólo materializarse en un aumento del gasto en investigación, desarrollo e innovación, sino también en una política orientada hacia la obtención de resultados, es decir, en conseguir más negocios innovadores, mediante un apoyo explícito al emprendedor innovador. La cuestión no es sólo crear conocimiento, sino facilitar que este se convierta en emprendimiento.

En suma, si las políticas públicas deben enfocarse hacia los factores más relevantes para el crecimiento económico, en España han de diseñarse pensando en facilitar la innovación. Esto

supone operar transversalmente sobre cuestiones como el sistema educativo, la política fiscal, el funcionamiento de los mercados financieros, de bienes y de trabajo o la estructura institucional.

La configuración de un marco social y económico favorable para la innovación es fundamental. La innovación no es una responsabilidad exclusiva del empresario, aunque es él quien ha de desarrollarla. Si no se crea un clima proclive hacia la misma, difícilmente el empresario puede desarrollar innovación aplicada al mercado. Si lo que se pretende es conseguir que los desarrollos innovadores lleguen al mercado, se ha de imbuir del espíritu innovador al conjunto de los agentes sociales.

El sector financiero ha de ser más proclive a crear nuevas fórmulas para financiar proyectos innovadores, a pesar de tener una mayor exposición al riesgo. Las propias empresas han de desarrollar una cultura innovadora en su propio seno. Las universidades y el conjunto del sistema educativo, también juegan un papel esencial, ya que permiten inculcar a los estudiantes los hábitos, creencias y valores que posibilitan actitudes más innovadoras.

Referencias bibliográficas

- BAILY, M. y SOLOW, R. (2001): "International Productivity Comparisons built from the firm level"; en *Journal of Economic Perspectives* (summer); pp. pp. 151-172.
- BARRO, R. J. y SALA-i-MARTIN, X. (1995): *Economic growth*. McGraw-Hill, Londres
- BECKER, F. (2006): *¿Es la productividad el problema?* Instituto de Estudios Económicos Madrid.
- BECKER, F. (2011): "El reto empresarial frente el crecimiento a largo plazo: la fuerza innovadora, del emprendedor"; en LÓPEZ MORENO, M. J., dir.: *La empresa en el dominio de la complejidad*. Madrid, Editorial Cinca-UNESA; pp. 367-379.

- BLAUG, M. (1983): “Marx, Schumpeter y la teoría del empresario”; en *Revista Occidente* (21); pp. 117-130.
- CUERVO, A.; RIBEIRO, D. y ROIG, S., coords.: *Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectiva*. Fundación Bancaja.
- COTEC (2011): *Informe COTEC 2011*. Fundación Madrid, Cotec para la Innovación Tecnológica.
- GALINDO, M. A. (2003): “Algunas consideraciones sobre el crecimiento económico”; en *Revista Económica de Castilla la Mancha Crecimiento y Convergencia* (2); pp. 129-177.
- GUZMÁN CUEVAS, J. (2006): “El rol del Entrepreneurship en el proceso de crecimiento económico”; en *Estudios de Economía Aplicada* (24-2); pp. 361-387.
- GUZMÁN CUEVAS, J. (2011): “El empresario y la empresa en el proceso de crecimiento y desarrollo económico”; en *Revista del Instituto de Estudios Económicos* (1): “El papel del empresario en la economía de mercado”; pp. 103-132.
- HÉBERT, R. F. y LINK A. N. (1988): *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*. New York, Praeger.
- HÉBERT, R. F. y LINK A. N. (2006): “Historical Perspectives on the Entrepreneur”; en *Foundations and Trends in Entrepreneurship* (2, 4); pp. 261-408.
- IVIE (2005): *Las nuevas tecnologías y el crecimiento económico en España*. Fundación BBVA, Madrid.
- KIRZNER, I. M. (1985): *Discovery and the capitalist process*. Chicago, University of Chicago Press.
- LAZONICK, W. (2007): “Innovative Enterprise and Economic Development”; en CASSIS y COLLI, eds.: *Business Performance in the Twentieth Century: A Comparative Perspective*. Cambridge University Press.
- LEIBENSTEIN, H. (1968): “Entrepreneurship and development”; en *The American Economic Review* (58, 2); pp. 72-83.
- NORTH, D. C. (1993): *Instituciones, cambio institucional y crecimiento*. México, Fondo de Cultura Económica.
- PÉREZ-DÍAZ, V. y RODRÍGUEZ, J. C. (2010): *La cultura de la innovación de los jóvenes españoles en el marco europeo*. Fundación Cotec para la Innovación Tecnológica.
- PORTER, M. (2002): “Building the microeconomics foundations of prosperity: Findings from the microeconomics competitiveness index”; en *The Global Competitiveness Report 2003-2004*; pp. 29-56.
- SAN EMETERIO, N. (2006): *Nueva economía institucional*. Editorial Síntesis, Madrid.
- SALA I MARTÍN, X. (2003): “Algunas lecciones de 10 años de literatura empírica sobre crecimiento”; en *Revista Económica de Castilla la Mancha Crecimiento y Convergencia* (2); pp. 35-53.
- SHUMPETER, J. A. (1942): *Capitalism, socialism and democracy*. Harper, Nueva York.
- SHUMPETER, J. A. (1954): *History of economic analysis*. Nueva York. Oxford University Press.
- TRIGO PORTELA, J. (2011): “La importancia de la función empresarial y del empresario en el crecimiento económico”; en *Revista del Instituto de Estudios Económicos* (1): “El papel del empresario en la economía de mercado”; pp. 23-58.