

William J. Baumol
**Entrepreneurship, management,
and the structure of payoffs**

Cambridge (Mass.), The MIT Press, 1993

ZULIMA FERNÁNDEZ
Universidad Carlos III de Madrid

Sin duda, una de las carencias más significativas de la literatura económica es el análisis riguroso de la figura del empresario; y ello, pese a la importancia de éste como factor de desarrollo económico. Este libro trata de paliar esa ausencia tomando como punto de partida el concepto *schumpeteriano* de empresario y, por tanto, la importancia de la innovación entendida en un sentido más amplio del original¹.

Su idea central consiste en identificar de qué depende la asignación del esfuerzo empresarial, primero, entre actividades productivas e improductivas, como la búsqueda de rentas y, después, y dentro de aquéllas, entre innovación y difusión. Para ello, el autor utiliza información de muy diferente tipo, como la historia de la tecnología, el análisis del equilibrio dinámico o el derecho de la competencia, lo que le da un atractivo añadido. Se trata de un texto ambicioso, rico y rebosante de información de muy diversa índole, pero algo inconexo, por cuanto va estudiando una serie de problemas con muy diferente grado de concreción. Esto dificulta la capacidad de dar cuenta cumplida de su contenido, que, a grandes rasgos, podemos dividir en dos partes. En la primera, la más interesante a mi juicio, se analizan las fuerzas económicas que inciden sobre la asignación de capacidad empresarial; mientras que la segunda se ocupa de diferentes aspectos relacionados con el proceso de imitación y difusión de la tecnología.

La primera parte estudia la demanda y la oferta de recurso empresarial, comenzando por esta última a partir de las ideas plasmadas en un trabajo anterior [Baumol (1990)], reproducido literalmente en el capítulo 2. En él se partía de la necesidad de ampliar el concepto *schumpeteriano* de innovación para incluir las actividades no productivas, incluso destructivas, que puedan realizar los empresarios, movidos por su propio interés e incentivados por un sistema de recompensas adecuado. El autor hace una rápida revisión de la historia europea, con una corta incursión en la China medieval, en la que encuentra sustento para su hipótesis:

(1) Este libro es el primero de una serie sobre productividad publicada por el MIT y realizada por Baumol con la ayuda de algunos colaboradores donde se parte del principio de que la productividad no sólo depende de las variables manejadas convencionalmente, como inversiones y educación, sino que hay que tener en consideración nuevos factores como empresario, inversión en el proceso de innovación y transferencia de tecnología.

la asignación del esfuerzo empresarial no está regida por fuerzas ignotas, sino que ha dependido siempre del sistema de recompensas que hayan existido. Basta mirar a nuestro alrededor para identificar abundantes muestras de funciones empresariales improductivas, como la especulación o el recurso a los tribunales, con el único fin de entorpecer las innovaciones introducidas por los competidores. De manera similar, en las OPAs y, en general, en las operaciones de ingeniería financiera, que tanto proliferaron en la década pasada, el autor encuentra nuevas manifestaciones de cómo los mejores talentos de un país se destinan a la búsqueda de rentas mediante el desarrollo de actividades improductivas o incluso destructivas para la economía.

Las reflexiones del libro en este punto son claramente aleccionadoras para España y sus políticos, preocupados desde hace años por cómo estimular la aparición de empresas y empresarios en un país donde durante mucho tiempo se ha tenido por empresarios ilustres a personas dedicadas a la mera especulación y donde los estudios de leyes predominan sobre los tecnológicos. La respuesta de Baumol es clara. No es la oferta de empresarios ni la naturaleza de sus objetivos las que cambian en el tiempo o entre países, afectando de modo significativo a la economía, sino las reglas del juego, los sistemas de incentivos que ofrezca esa economía. Las consecuencias de esto son inmediatas desde el punto de vista de la política. La aparición de empresarios no está regida por fuerzas misteriosas e incontrolables, sino que aquéllos dedicarán sus esfuerzos a las actividades que en cada momento y país les proporcionen riqueza, poder y prestigio. Es decir, no se trata de un problema cultural, que predisponga más o menos a asumir riesgos y explotar oportunidades, sino el resultado de una elección; y ello ofrece oportunidades de actuación a los políticos, que pueden analizar y modificar las reglas del juego que afecten a la asignación del recurso empresarial.

En cualquier caso, lo que Baumol recuerda a lo largo de tres capítulos es que muchas actividades del empresario, aun siendo respetables socialmente, pueden ser improductivas y, con ello, no beneficiosas para la sociedad. Así, los procesos de compra de empresas a través de ofertas públicas, pese a tener un efecto disciplinante para los directivos descontrolados, pueden tener componentes de búsqueda o defensa de rentas; así ocurre con las medidas de blindaje de los directivos. El segundo ejemplo propuesto está tomado de la realidad americana, país donde las empresas utilizan las leyes de defensa de la competencia como forma de frenar a los rivales innovadores, que tienen que dedicar más esfuerzos a defenderse en los tribunales que a mejorar sus procesos y productos. El autor ilustra este apartado con múltiples ejemplos de todas las épocas, probablemente chocantes para el público español, poco acostumbrado a este tipo de conductas, pero claramente ilustrativo de lo que un exceso de normas podría llegar a provocar. El tratamiento de esta parte se completa con un modelo analítico que contempla la innovación y el sabotaje destinado a contrapesarla en el marco de un juego extendido o proceso de retroalimentación que genera una trayectoria intertemporal cuyas propiedades se examinan con la ayuda de las herramientas propias de la economía dinámica. Sus conclusiones confirman las afirmaciones anteriores: el sabotaje, que constituye una parte importante de las actividades de búsqueda o, más precisamente, conservación de rentas, puede ser un fuerte impedimento a la actividad innovadora.

El estudio de las fuerzas que afectan a la demanda del recurso empresarial se suscita tras constatar que la transformación sufrida por el proceso de innovación en los últimos tiempos ha podido transformar una actividad típicamente empresarial en otra de simple gestión, llevada a cabo en grandes empresas, mediante procedimientos burocráticos. La innovación se concibe ahora como un proceso rutinario, resultado de la introducción de sucesivas mejoras incrementales y propio de directivos, lo que va a tener efectos sobre la consideración de los costes hundidos vinculados a ella y las decisiones de financiación de la I+D, como Baumol explica. Con ello no hace sino reconocer la importancia creciente de los procesos de mejora continua en la constitución de una ventaja competitiva sostenible, que da pie a la obtención continuada de beneficios extraordinarios. Además, el hecho de que la innovación se haya convertido en una decisión rutinaria en manos de los directivos, permite al autor analizar las posibilidades que ofrecen los modelos analíticos en la determinación del tiempo óptimo para la innovación y la imitación. Los resultados que obtiene son interesantes, aunque su nivel de generalización –como él mismo reconoce– no es muy alto.

La segunda parte del libro se dedica a estudiar el proceso de transferencia y diseminación de la tecnología, tanto entre países como entre empresas, proporcionando argumentos analíticos que explican que los resultados de la transferencia de tecnología en una economía de mercado son mejores de los que la teoría en principio haría esperar.

El proceso de mejora, de hecho, está muy unido al de transferencia tecnológica entre países, puesto que la imitación suele llevar aparejadas unas ciertas exigencias de adaptación. Ello lleva a Baumol a defender la importancia de la transferencia como forma de contribuir al crecimiento tanto del país que la recibe como del exportador, con las subsiguientes recomendaciones en términos de política sobre la conveniencia de favorecer la entrada de empresarios extranjeros si se carece de ellos, desaconsejando el nacionalismo tecnológico. De nuevo es un problema de incentivos: si existen las recompensas adecuadas, probablemente haya un grupo de empresarios que se dedique a tareas de imitación y difusión. Este planteamiento enlaza con trabajos anteriores sobre las causas de la internacionalización de la empresa, que apuntaban razones similares. La empresa se internacionaliza cuando posee una competencia distintiva que puede explotar con éxito en mercados internacionales –como es el caso de una cierta tecnología–, pero que no puede vender en el mercado por los elevados costes de transacción que sufriría; en caso contrario, venderá esa tecnología.

La importancia indiscutida de la innovación incremental hace que los últimos cuatro capítulos del libro se dediquen a proponer una serie de medidas para favorecerla, de carácter tanto institucional como empresarial. Así, se hace mucho énfasis en la importancia de establecer acuerdos cooperativos entre empresas, incluso competidoras, con el ánimo de que intercambien las innovaciones que cada una pueda hacer; idea, por lo demás, muy familiar para los expertos en gestión de la tecnología.

A diferencia de la presunción, tan común entre los economistas, de que las empresas carecen de incentivos para intercambiar información de carácter tecnológico y tratarán de defender al máximo sus conocimientos, Baumol justifica analíticamente lo que ya es práctica habitual, es decir, que hay razones que justifican

este tipo de comportamientos y que llevan a las empresas a colaborar, lo que les proporciona beneficios a ellas porque sustenta su posición competitiva y también contribuye a la riqueza general.

En cualquier caso, y pese a ser ya comúnmente aceptada la importancia de la colaboración entre empresas, hay que tomar con cuidado las conclusiones de Baumol, por cuanto en algún caso éste parece estar pensando en empresas con productos indiferenciados, que no son demasiado comunes. Sólo así se explicaría su suposición de que cuando las innovaciones son complementarias, todas las empresas están dispuestas a compartirlas, con el objeto de ofertar un producto homogéneo, pero mejor, que las incluya todas. No es el caso, precisamente en la diferencia que puedan mantener –con independencia de los acuerdos de intercambio que establezcan– sustentarán las empresas su posible ventaja frente a los competidores. La estrategia de diferenciación se basa en ello; la homogeneidad es su enemiga. De hecho, la práctica japonesa, de la que el libro toma tantas ideas interesantes, se caracteriza por el cuidado en no transmitir más información de la pactada.

El último capítulo se dedica al estudio de medidas de carácter institucional que permiten la difusión del conocimiento tecnológico. Para ello, se revisan algunas de las normas japonesas sobre derecho de patentes, para continuar con una serie de recomendaciones sobre cómo desincentivar las actividades de búsqueda de rentas, en particular las que utilizan de forma perversa las normas de defensa de la competencia.

Este texto, en resumen, parte de la consideración de la capacidad empresarial como un recurso asignable e identifica las fuerzas económicas que rigen sobre esa asignación, distinguiendo entre actividades empresariales productivas e improductivas, así como la conexión entre innovación e imitación. En cierta medida, combina la realidad empresarial con el rigor del método analítico, lo que, pese al desequilibrio que manifiesta en el tratamiento temático, lo hace particularmente atractivo e interesante para expertos con diferentes inquietudes.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baumol, W.J. (1990): "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*. Reproducido en Baumol, W.J. (1993): *Mercados Perfectos y Virtud Natural*, Colegio de Economistas de Madrid, Celeste Ediciones, Madrid.