

PENSAMIENTO DE JOSEPH SCHUMPETER SOBRE DESARROLLO, INNOVACIÓN Y EMPREDIMIENTO

Data de aceite: 01/11/2023

Emanuel Ferreira Leite

Universidade de Pernambuco
Recife, Brasil
<https://orcid.org/0000-0002-3086-2002>

Carolina Uzcátegui-Sanchez

Universidad Metropolitana, Sede Machala
Machala, Ecuador
<https://orcid.org/0000-0001-8960-4932>

Kevin Zambrano-Zambrano

Universidad Metropolitana, Sede Machala
Machala, Ecuador
<https://orcid.org/0009-0001-6840-1789>

RESUMEN: Hace un siglo, Joseph Alois Schumpeter introdujo el concepto de “destrucción creativa”, refiriéndose a la transformación en la que antiguas maneras de hacer negocios ceden paso a nuevas, impulsadas por la innovación tecnológica y los emprendedores visionarios. Estos últimos, respaldados financieramente por bancos, presentan al mercado ideas renovadoras y revolucionarias. En nuestra era digital, este fenómeno se manifiesta como “innovación disruptiva”, generando cambios tan profundos como los que surgieron con la industrialización. Tales transformaciones no solo demandan nuevas estrategias

de negocio, sino también un cambio en nuestra cultura y mentalidad, priorizando la innovación y el coraje para asumir riesgos. De no adaptarnos a estos cambios, podríamos enfrentar obstáculos que comprometan nuestra libertad empresarial e, incluso, nuestra democracia. El propósito central de este ensayo es visitar la visión de Schumpeter para comprender a fondo nuestro contexto actual. Sus reflexiones nos ofrecen herramientas para entender el emprendimiento contemporáneo y para equilibrar el miedo al cambio con la motivación de innovar. Es crucial que tanto la política como la sociedad promuevan un balance entre prudencia y creatividad, esencial para prosperar en nuestro entorno digital.

PALABRAS-CLAVE: Schumpeter, destrucción creativa, innovación disruptiva, emprendedor, innovación

JOSEPH SCHUMPETER'S THOUGHTS ON DEVELOPMENT, INNOVATION AND ENTREPRENEURSHIP

ABSTRACT: A century ago, Joseph Alois Schumpeter introduced the concept of “creative destruction”, referring to

the transformation in which old ways of doing business give way to new ones, driven by technological innovation and visionary entrepreneurs. The latter, backed financially by banks, present innovative and revolutionary ideas to the market. In our digital era, this phenomenon manifests itself as “disruptive innovation”, generating changes as profound as those that came with industrialization. Such transformations not only demand new business strategies, but also a change in our culture and mentality, prioritizing innovation and the courage to take risks. If we do not adapt to these changes, we could face obstacles that compromise our entrepreneurial freedom and even our democracy. The central purpose of this essay is to revisit Schumpeter’s vision in order to thoroughly understand our current context. His reflections offer us tools to understand contemporary entrepreneurship and to balance the fear of change with the motivation to innovate. It is crucial that both politics and society promote a balance between prudence and creativity, essential to thrive in our digital environment.

KEYWORDS: Schumpeter, creative destruction, disruptive innovation, entrepreneur, innovation

PENSAMIENTO DE JOSEPH SCHUMPETER SOBRE DESENVOLVIMENTO, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

RESUMO: Há um século, Joseph Alois Schumpeter introduziu o conceito de “destruição criativa”, referindo-se à transformação na qual as antigas formas de fazer negócios dão lugar a novas, impulsionadas pela inovação tecnológica e por empreendedores visionários. Esses últimos, apoiados financeiramente por bancos, trazem ideias inovadoras e revolucionárias para o mercado. Em nossa era digital, esse fenômeno se manifesta como “inovação disruptiva”, gerando mudanças tão profundas quanto as que vieram com a industrialização. Essas transformações não exigem apenas novas estratégias de negócios, mas também uma mudança em nossa cultura e mentalidade, priorizando a inovação e a coragem de assumir riscos. Se não nos adaptarmos a essas mudanças, poderemos enfrentar obstáculos que comprometerão nossa liberdade empresarial e até mesmo nossa democracia. O objetivo central deste ensaio é revisitar a visão de Schumpeter a fim de obter uma compreensão mais profunda de nosso contexto atual. Suas reflexões nos oferecem ferramentas para entender o empreendedorismo contemporâneo e equilibrar o medo da mudança com a motivação para inovar. É fundamental que tanto a política quanto a sociedade promovam um equilíbrio entre prudência e criatividade, o que é essencial para prosperar em nosso ambiente digital.

PALAVRAS-CHAVE: Destruição criativa, inovação disruptiva, empreendedor, inovação

JEL: B31-L26

INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico, es el motor que impulsa a las naciones hacia adelante, se presenta de dos maneras. Por un lado, tenemos las mejoras continuas en las prácticas ya establecidas. Por otro, los grandes avances revolucionarios que, impulsados por tecnologías emergentes, cambian por completo nuestra perspectiva y manera de operar

(Broughel y Thierer, 2019). Hace dos siglos, una ola similar de cambio nos transformó de una sociedad agraria a una industrial. En ese entonces, los líderes visionarios, aquellos que vieron oportunidades donde otros solo veían desafíos, guiaron la transformación. El poder cambió de manos, la cultura y la educación evolucionaron y empresas que nacieron durante esa época todavía resuenan hoy en día (Klein, 2020).

Hoy, nos encontramos nuevamente al borde de un cambio monumental: la transición hacia una era digital. Al igual que la industrialización en su día, la digitalización está remodelando nuestra producción y, más importante aún, nuestra vida cotidiana. El auge de la información ha cambiado cómo nos organizamos, producimos y hasta cómo nos relacionamos. Aquí, nuevamente, vemos a emprendedores y startups como los protagonistas del cambio, liderando con “innovación disruptiva”, enfrentando retos con valentía y visión (Hopp et al., 2018). Sin embargo, este fervor emprendedor no se limita a ciertas regiones; está floreciendo en todo el mundo. Gracias a esta ola de emprendimiento, vemos la creación de empleos, la distribución de la riqueza y la renovación de la economía global. Es un llamado que resuena con fuerza entre los jóvenes, muchos de los cuales buscan adquirir las herramientas necesarias en escuelas de negocios para crear empresas propias. Sin este ímpetu educativo, muchos innovadores potenciales podrían perderse en el camino.

Y así, nos adentramos en el corazón del emprendimiento, una revolución que se expande a velocidades inimaginables, prometiendo un futuro próspero y sostenible. El emprendimiento, según Joseph Schumpeter (1943), es más que simplemente iniciar un negocio; es la introducción audaz de novedades que sacuden el status quo. Es la chispa de la innovación, y esta innovación es la esencia del crecimiento. En una era de competencia feroz, la capacidad de innovar se vuelve fundamental, y es aquí donde el espíritu emprendedor se destaca: en la innovación, en la asunción de riesgos y en la persecución incansable de una visión. Es desde estas chispas de ideas donde nacen las grandes empresas.

Es necesario tener en cuenta, que la naturaleza transformadora del emprendimiento ha sido objeto de análisis y estudio durante siglos. Desde teóricos que tratan de capturar su esencia, hasta prácticos que han trazado su ruta, la historia está repleta de mentes brillantes que han tratado de descifrar el enigma de lo que realmente impulsa al emprendedor y cómo esta influencia el desarrollo económico y social. A continuación, nos embarcaremos en un viaje por la historia y las mentes de quienes han estudiado este tema. Este viaje nos llevará a comprender no solo la evolución del pensamiento emprendedor, sino también la visión específica de Schumpeter sobre el desarrollo económico, detallando las distintas fases de su teoría del emprendimiento. Con una base sólida en estas perspectivas, buscaremos extraer conclusiones y reflexiones que nos permitan comprender, con mayor claridad, el papel vital del emprendimiento en nuestra era actual y en el futuro.

Retrospectiva sobre ¿Quiénes han estudiado el emprendimiento?

La idea del emprendedor como una figura clave en la economía no es nueva. En realidad, fue Richard Cantillon en el siglo XVIII quien primero subrayó su importancia. Cantillon (1756) señaló que, cuando existen diferencias entre lo que la gente quiere (demanda) y lo que se ofrece (oferta), surgen oportunidades para comprar a bajo precio y vender con ganancia. A quienes aprovechaban estas oportunidades se les denominó “emprendedores”, un término que posteriormente fue explorado por muchos otros expertos.

Después de Cantillon, renombrados economistas como Mill, Say, Marshall, Schumpeter, Knight y Kirzner, entre otros, dieron gran valor al emprendedor en la economía (Bennett et al., 2019). Aunque se mencionaba a menudo al emprendedor en las obras de estos expertos, no había un consenso claro sobre su papel específico. Tanto es así que, durante un tiempo, algunos argumentaron que el emprendedor no tenía lugar en las teorías económicas (Landström y Harirchi, 2018). Sorprendentemente, hacia finales del siglo XIX, el concepto de emprendedor casi desaparece de la discusión económica, aunque más tarde resurge con fuerza.

Este renacimiento se debe, en gran medida, a la idea de que los emprendedores no solo toman riesgos, sino que también son innovadores, esenciales para el crecimiento económico (Coulibaly et al., 2018). Es esta naturaleza arriesgada e innovadora del emprendimiento lo que eventualmente le otorgó un lugar destacado en la teoría económica. Los estudiosos Hébert y Link agrupan las teorías sobre emprendimiento en tres grandes tradiciones: la de Chicago, la alemana y la austriaca (Kolev et al., 2020). Todas estas tradiciones trazan sus raíces a las ideas originales de Cantillon. Dentro de estas, figuras como Frank Knight, Joseph Schumpeter e Israel Kirzner han sido pilares, aportando ideas valiosas y, a veces, debatiendo entre ellos y con otros como William Baumol. De esta forma, el emprendedor ha pasado por altibajos en su reconocimiento dentro de la economía. Pero, gracias a la tenacidad y el debate de muchos expertos, hoy se valora como una pieza esencial en el rompecabezas económico.

a) Joseph Schumpeter, el innovador dinámico

Según Reisman (2004), al pensar en “emprendimiento”, deberíamos vincularlo con “Schumpeter”. A lo largo de los años, figuras como Schumpeter y Frank Knight han dado identidad y voz al concepto de emprendimiento, el cual había estado eclipsado durante mucho tiempo en el campo de la economía. Schumpeter, en su obra “Teoría del Desarrollo Económico” (1934), argumentó que el emprendedor es quien desestabiliza el equilibrio existente en la economía mediante la introducción de innovaciones. Desde su perspectiva, la economía se asemeja a un flujo constante y circular, pero este flujo puede ser perturbado, generando lo que él denominó “destrucción creativa”, cuando el emprendedor introduce nuevos productos o métodos.

Esencialmente, Schumpeter (1943) veía al emprendimiento como la manifestación de la creatividad humana, y creía que la verdadera fuente de crecimiento económico era la innovación, no solo la acumulación de capital. Con el tiempo, su entusiasmo por el emprendedor se atenuó, y predijo una disminución en su relevancia económica. Dentro de su corriente de pensamiento, el empresario es un innovador, mientras que la creatividad es pensar cosas nuevas. La innovación involucra hacer cosas nuevas.

En esencia, Schumpeter (1943) consideraba el emprendimiento como la expresión de la creatividad humana y sostenía que la verdadera fuente de crecimiento económico radicaba en la innovación, no únicamente en la acumulación de capital. Con el tiempo, su entusiasmo por el emprendedor se moderó, y pronosticó una disminución en su relevancia económica. En su línea de pensamiento, el empresario se ve como un innovador, mientras que la creatividad se refiere a la generación de ideas novedosas. La innovación, implica la ejecución de esas ideas novedosas.

Sin embargo, sus ideas se mantienen vigentes. Leite (2000) describe al emprendimiento a través de la teoría de las 5E, que describe el flujo e interacción entre los diferentes actores del fenómeno emprendedor. En esta teoría, se caracteriza a las personas como emprendedores, empresarios, ejecutivos, empleados y estudiantes en prácticas (pasantes). Además, se establece que el emprendimiento es una fuerza más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica, y equivalente a la voluntad. De manera reinterpretada, la fórmula de Einstein, $E=mc^2$, se convierte en $\text{Emprendimiento} = \text{Motivación} \times \text{Conocimiento}^2$. De esta forma, los emprendedores comprenden que el espíritu empresarial implica la búsqueda constante de oportunidades e iniciativas. Schumpeter dijo: “El emprendedor es un líder, es un fenómeno, y supera la resistencia al cambio”.

b) Frank Knight, sobre el riesgo y la Incertidumbre

Frank Knight, con su obra “Riesgo, Incertidumbre y Ganancia” (1921), aportó otra perspectiva sobre el emprendimiento. Inspirado en las ideas de Cantillon, Knight hizo una distinción crucial entre riesgo e incertidumbre. Mientras que el riesgo es predecible y medible, la incertidumbre es cuando no podemos calcular el resultado. Knight propuso que el verdadero emprendimiento se da en situaciones de “verdadera incertidumbre”, donde el futuro es completamente desconocido. Para él, esta incertidumbre es lo que genera la “ganancia pura”, un elemento vital del emprendimiento. Knight extendió la idea de Cantillon, sugiriendo que los emprendedores avanzan en la economía a pesar del riesgo y la incertidumbre, y que ser emprendedor implica enfrentar estos dos factores. En contraposición a Schumpeter, para Knight, el emprendedor es quien asume los riesgos no asegurables en los negocios.

c) El emprendimiento según la Escuela Austriaca: Kirzner y más allá

La Escuela Austriaca, con figuras prominentes como von Mises y Menger, han propuesto una perspectiva distintiva sobre el emprendimiento, diferente al enfoque neoclásico. Mientras que Knight se centró en la incertidumbre, von Mises enfatizó la habilidad del empresario para predecir adecuadamente los futuros deseos de los consumidores. Según von Mises, el éxito del empresario radica en prever correctamente las futuras demandas (Mises, 1968).

Más adelante, Kirzner (1973) introdujo la idea de que los empresarios juegan un papel vital en descubrir información previamente desconocida, mediante conceptos como “aprendizaje espontáneo” y “alerta”. Esta perspectiva austriaca sugiere que los empresarios reducen la “ignorancia pura”, llevando al mercado más cerca del equilibrio, en contraposición a las teorías disruptivas de Schumpeter. Kirzner compara a los empresarios con Robinson Crusoe, aprendiendo y adaptándose a su entorno. En resumen, para la Escuela Austriaca, las oportunidades de negocio surgen en desequilibrio, y los empresarios ayudan a restablecer este equilibrio.

d) William Baumol, el emprendimiento y el poder de los incentivos

William Baumol criticó la falta de consideración de los empresarios en la teoría económica neoclásica, comparándolo con representar la obra de Hamlet sin el personaje principal. Según Baumol (1996), aunque la función empresarial es crucial, a menudo se le pasa por alto o se minimiza en modelos tradicionales.

Inspirado por las ideas innovadoras de Schumpeter, Baumol (1996) subrayó la necesidad de considerar el emprendimiento como una fuerza impulsora detrás del crecimiento económico. Sin embargo, señaló que el emprendimiento puede manifestarse de maneras productivas o destructivas, dependiendo del contexto. Básicamente, la cantidad de empresarios en una sociedad podría ser constante, pero lo que hacen cambia según las recompensas e incentivos disponibles.

Para Baumol (1996), el crecimiento económico no proviene simplemente de acumular recursos, sino de combinarlos de manera innovadora. De ahí que defendiera un entorno que favorezca el emprendimiento que, al mismo tiempo, aumente la riqueza de la sociedad. Además, Baumol ha subrayado la importancia de los incentivos adecuados, y cómo estos pueden influir en la toma de decisiones empresariales, especialmente cuando se considera la “búsqueda de rentas” como una motivación dominante. Baumol ha trabajado en distinguir entre tipos de empresarios (innovadores y replicativos) y ha resaltado la importancia del emprendimiento para el progreso económico. Su larga trayectoria nos muestra que la teoría económica necesita integrar más profundamente la idea de que los individuos emprendedores son esenciales para el crecimiento y la innovación.

PUNTO DE INICIO ¿CUÁL ERA LA VISIÓN DE SCHUMPETER SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO?

Schumpeter fue un economista que dedicó su vida a comprender la naturaleza cíclica y evolutiva de la economía en la era capitalista. Su premisa principal era que entender los ciclos económicos es esencialmente analizar la economía de la era capitalista. Así lo expresó en sus obras clásicas, como su “Theory of Economic Development” (1934) y “Business Cycles” (1939). Schumpeter veía la economía como una entrelazada red de elementos históricos, políticos, sociales y económicos. Aunque estos factores pueden estudiarse de forma aislada para una comprensión más profunda, Schumpeter argumentaba que es esencial mantener un enfoque económico puro para analizar el desarrollo del capitalismo, dejando otros factores, como guerras o asuntos culturales, en un segundo plano.

El núcleo de su pensamiento giraba en torno al papel del emprendedor. Schumpeter (1939) creía que los emprendedores, con su ímpetu innovador, eran los verdaderos motores del desarrollo económico. Esta innovación lleva a ciclos: un emprendedor introduce una innovación, seguido de imitadores que copian la idea, lo que lleva a un auge en ese sector. Con el tiempo, esa ventaja inicial se erosiona, provocando que las inversiones se desplacen y el sector se contraiga, hasta que una nueva innovación revolucione el mercado nuevamente. Sin embargo, Schumpeter también reconoció los desafíos de su teoría, particularmente durante la Gran Depresión, cuando la innovación y el emprendimiento parecían no ser suficientes para reactivar la economía. En respuesta, profundizó en su análisis sobre los ciclos económicos, proponiendo que estaban influenciados por tres diferentes longitudes de ciclos de onda.

Uno de los conceptos más famosos de Schumpeter (1943) es la “Destrucción Creativa”. Según él, las fases de recesión y depresión económica, aunque dolorosas a corto plazo, son esenciales a largo plazo, ya que eliminan comportamientos y estructuras antiguas, permitiendo la introducción de nuevos métodos y enfoques por parte de los emprendedores. Schumpeter ha sido visto históricamente como un “no intervencionista”, es decir, alguien que creía que los gobiernos no deberían interferir en el proceso económico, incluso en tiempos de crisis, ya que confiaba en el poder de la destrucción creativa y la innovación para impulsar el cambio y la recuperación (1943).

Teoría del desarrollo económico de Schumpeter

Schumpeter fue un teórico económico que ofreció una nueva perspectiva sobre cómo se desarrolla la economía. Las características principales de su teoría del desarrollo económico según Emani (2021), son: 1) El flujo circular de la economía; 2) el papel del emprendedor; 3) proceso cíclico o ciclo económico; y 4) fin del capitalismo, a continuación, se describe cada uno de ellos.

1. **Flujo circular de la economía.** Imagina una economía donde todo está equilibrado: la oferta coincide con la demanda y las cosas suceden de la misma manera año tras año, similar a cómo la sangre circula en nuestro cuerpo. Schumpeter lo llamó “flujo circular” (Schumpeter, 1961).

Pero, ¿qué pasa si algo cambia y perturba ese equilibrio? Eso nos lleva al desarrollo económico, que Schumpeter describe como una alteración de este flujo circular debido a innovaciones. Las innovaciones son nuevas formas de hacer las cosas o incluso productos totalmente nuevos que cambian la forma en que funciona la economía (Schumpeter, 1961). Estas innovaciones pueden ser: descubrir nuevas fuentes de materias primas, lanzar un producto innovador, adoptar nuevos métodos de producción, encontrar nuevos mercados, o incluso establecer un nuevo tipo de organización en la industria.

2. **El papel del emprendedor.** en este universo, el emprendedor es la estrella. No es solo alguien que administra una empresa, sino alguien que introduce estas innovaciones, asumiendo grandes riesgos (Schumpeter, 1961). Un emprendedor ve posibilidades de innovación, vence obstáculos para introducir novedades, guía los medios de producción hacia nuevos caminos, convence a los financiadores, y lidera el cambio. Schumpeter cree que el emprendedor es vital para el capitalismo y el desarrollo económico, diferenciándolo claramente de un simple administrador.

El desarrollo comienza cuando un emprendedor introduce una innovación que altera el equilibrio de la economía. El crédito bancario es vital aquí porque financiar innovaciones es arriesgado (Emani, 2021). Pero una vez que una innovación tiene éxito, otros emprendedores se sienten inspirados a seguir el mismo camino, en un efecto dominó. Sin embargo, no todas las empresas adoptarán la innovación, y la tasa de adopción nunca será del 100%.

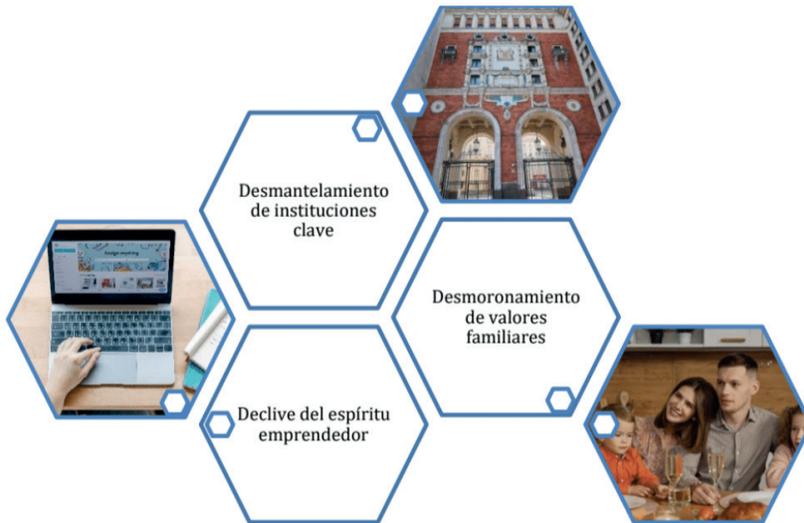
3. **Proceso cíclico o ciclo económico.** Schumpeter ofrece un análisis detallado sobre cómo funciona la economía en sus distintas fases bajo el capitalismo. Según él, no solo las razones económicas impulsan los ciclos económicos, sino también factores externos no estrictamente económicos. En su opinión, una crisis no es más que una adaptación a nuevas condiciones económicas (Schumpeter, 1961). Dentro de este proceso, el crédito bancario juega un papel protagonista. Al generar crédito, los bancos impulsan el aumento de los ingresos y los precios, lo que provoca que la economía se expanda. Con más dinero en manos de los consumidores, hay un aumento en la demanda y oferta de productos. Esta expansión económica, acompañada de precios al alza y altas ganancias, motiva a los productores a invertir más, endeudándose con los bancos en el proceso (Bortz y Kaltenbrunner, 2018).

A medida que nuevos emprendedores ingresan al mercado con innovaciones, esto desencadena una segunda ola de crecimiento o “auge”. Pero, con el tiempo, estos nuevos productos empiezan a desplazar a los anteriores. Las empresas establecidas intentan deshacerse de sus inventarios vendiendo a precios reducidos, lo que resulta en pérdidas. Con la inversión disminuyendo y el desempleo en aumento, la demanda cae, culminando en una depresión económica. Sin embargo, Schumpeter es optimista. Cree que, tras cada depresión, las fuerzas económicas se reactivan, llevando a un nuevo auge.

4. **Fin del capitalismo.** Schumpeter, en sintonía con la perspectiva de Marx, considera que el capitalismo tiene una fecha de caducidad. En su opinión, el sistema está programado para autodestruirse, y factores diversos contribuirán no solo a su colapso sino a la emergencia de una sociedad socialista (Schumpeter, 1961). Identifica tres principales razones para la decadencia del capitalismo, ver Figura 1.

Figura 1.

Razones de la decadencia del capitalismo



Schumpeter (1943) opina que el crecimiento de grandes corporaciones y la concentración de poder económico socavan las bases del capitalismo: la propiedad privada y la libertad de contrato. En su visión, el capitalismo no puede mantenerse a largo plazo y eventualmente será reemplazado por el socialismo.

Schumpeter (1943), en su teoría, nos presenta la figura del emprendedor como motor de la economía. Los “emprendedores” no son simplemente dueños de negocios; son aquellos que introducen “nuevas combinaciones” o innovaciones. Al igual que un artista da forma a su obra, el emprendedor moldea la economía, no necesariamente a través de sus propias ideas, sino implementando ideas con creatividad. Aclara que no todos los líderes empresariales son, en realidad, emprendedores. Se convierten en verdaderos emprendedores solo cuando innovan. Esto puede ser a través de la creación de un negocio, la adaptación a nuevos procesos o enfrentando directamente a la competencia.

Lo sorprendente es que estos emprendedores poseen una intuición especial para decidir en el momento adecuado. Es como si tuvieran un sexto sentido, actuando con precisión sin siempre poder explicar por qué. En 1934, Schumpeter enfatizó que lo que mueve a estos emprendedores no es la riqueza o el lujo, sino la pasión por crear y

desarrollar. Más tarde, en 1943, habla de la era de las grandes corporaciones. En este nuevo escenario, a menudo son equipos de emprendedores quienes dirigen el progreso, reuniendo habilidades y conocimientos. Estos “equipos empresariales” aportan múltiples perspectivas y distribuyen el riesgo, superando obstáculos con mayor eficacia.

Hoy, en una era de transformación digital, la figura del emprendedor sigue siendo crucial. Aunque hay quienes se aferran al pasado, necesitamos visionarios dispuestos a romper moldes y abrazar la innovación (Grover et al., 2022). Elon Musk es un ejemplo contemporáneo de un emprendedor pionero en el estilo de Schumpeter. Con Tesla, Musk ha impulsado el cambio hacia la movilidad eléctrica, desafiando a la tradicional industria automotriz. La teoría moderna del crecimiento subraya la relevancia del progreso tecnológico autosostenido.

Mientras que emprendedores como Musk lideran, cada empresario tiene un papel, impulsando el avance o manteniendo el statu quo. El verdadero progreso se encuentra en adoptar y aplicar nuevas ideas en modelos de negocio efectivos. La creatividad no es solo para los emprendedores; toda la sociedad tiene un potencial creativo que debe ser aprovechado, y esto requiere tanto visión como valentía empresarial.

Teoría de la innovación de Schumpeter

Desde finales de los años 1880, el término “innovación” se ha utilizado para aludir a ideas o conceptos inusuales (Schumpeter, 1934). Aunque muchos contribuyeron al estudio de la innovación, Schumpeter destaca particularmente. Afirmó que las preferencias de los consumidores son constantes y no generan cambio económico por sí solas. Según él, los consumidores toman un papel más pasivo en el desarrollo económico. Destaca que el desarrollo económico es un proceso histórico marcado por cambios estructurales, mayormente impulsados por la innovación (1934). Esta innovación puede ser categorizada en cinco formas:

1. Introducción de un producto nuevo o una variante del existente.
2. Uso de nuevas técnicas para producir o vender un producto.
3. Acceso a un mercado inexplorado para una industria.
4. Localización de nuevas fuentes de materias primas o productos semielaborados.
5. Cambios estructurales en una industria, como formar o dismantelar monopolios.

El motor detrás de estas innovaciones es la búsqueda de ganancias, lo que genera un reajuste de los recursos y medios productivos. Schumpeter (1934) vio la innovación como la clave de la competitividad y el motor de la economía. Acuñó el término “destrucción creativa” para describir cómo la innovación dismantela viejas estructuras para crear nuevas. Dentro del marco de la innovación, Schumpeter identificó cuatro etapas: 1) invención, 2) innovación, 3) difusión, e 4) imitación (Ver Figura 2).

Central para su teoría es la figura del emprendedor, quien actúa sobre las ideas de los inventores y científicos para transformarlas en oportunidades tangibles de inversión y crecimiento. Inventar no es lo mismo que innovar. Una idea por sí sola no basta; necesita de un emprendedor decidido para ser realizada. Es la acción, y no solo el pensamiento, lo que propulsa el cambio económico. La “destrucción creativa” es, la verdadera esencia del capitalismo. Sin ella, solo tendríamos repetición. Las innovaciones son vitales para el crecimiento económico, y el emprendedor es el agente de cambio, redistribuyendo recursos hacia nuevas oportunidades y combinaciones.

Figura 2.

Fases de innovación según Schumpeter



Las características del emprendedor son: inteligencia, alerta, energía y determinación. El emprendimiento es innovación y la actualización de la innovación. No se debe confundir al emprendimiento con las funciones complementarias de la invención: asumir riesgos; corrección de errores; administración; y distintivas y no-emprendedoras por naturaleza (Schumpeter, 1934). De esta forma dentro del trabajo de Schumpeter, se puede observar una evolución en su entendimiento sobre el emprendimiento, una primera versión o fase “temprana” de la teoría y una versión o fase “tardía” de la teoría

Teoría de Emprendimiento de Schumpeter, fase temprana

Schumpeter tenía una visión distintiva del emprendedor en comparación con sus contemporáneos. A diferencia de otros teóricos como Clark, Taussig y Marshall, para Schumpeter (1934), el emprendedor no era simplemente un gerente o un organizador. En cambio, el emprendedor para él se caracterizaba principalmente por su capacidad para innovar. Este emprendedor no necesariamente posee capital, pero tiene un papel clave en

llevar innovaciones al mercado, con la ayuda del sistema bancario.

En palabras de Schumpeter (1934), el emprendedor busca reformar o revolucionar las prácticas de producción, capitalizando invenciones o nuevas tecnologías. Es un pionero, que desafía lo tradicional y busca crear algo nuevo. Aunque el término “innovador” podría haber sido más apropiado para describir este rol, el concepto de “emprendedor”. Schumpeter señaló que el acto de establecer un negocio no hace de alguien un emprendedor de por vida. Una vez que la empresa está en marcha y funciona de manera rutinaria, el fundador deja de ser un emprendedor y se convierte en un mero administrador. Asimismo, los beneficios generados por las innovaciones no necesariamente van al emprendedor, sino al propietario del capital. La continuidad del emprendedor en su rol innovador depende de su talento y determinación.

Figura 3.

¿Quién es un emprendedor?



Para Schumpeter, un emprendedor se siente impulsado por tres motivaciones principales:

1. El deseo de forjar su propio destino, similar al poder de un señor feudal.
2. La competencia y el deseo de superar a otros en el mundo empresarial, disfrutando de las victorias como si fueran deportivas.
3. La satisfacción inherente de crear algo nuevo, aprovechando su energía y creatividad.

Teoría de Emprendimiento de Schumpeter, fase tardía

Durante los años 30, Schumpeter comenzó a reevaluar su perspectiva anterior sobre el emprendimiento, culminando en una teoría transformada hacia fines de esa década. Esta revisión se hizo evidente en “Capitalismo, socialismo y democracia” (1943), donde puso menos énfasis en el emprendedor tal como lo definió inicialmente en 1911, y más en la innovación. Su teoría actualizada, menos enfocada en el individuo, se expone en cuatro artículos entre 1943 y 1949. El argumenta que un emprendedor no necesariamente tiene que ser una única persona; incluso un país podría adoptar ese papel. Esta revisión nació de su experiencia personal al observar la economía estadounidense.

En esta versión, el emprendedor ya no es el núcleo central. Además, cambia la relación entre el emprendedor y el banquero, alejándose de la imagen idealizada basada en sus observaciones europeas y acercándose a una más realista de un banco moderno, orientado al control y la prudencia. Sin embargo, esta visión renovada no fue ampliamente adoptada. Una razón podría ser el enfoque de Schumpeter en fusionar la teoría económica con la historia económica. También expresó su escepticismo sobre la utilidad de los modelos matemáticos en la economía, una postura que chocó con economistas contemporáneos como Paul Samuelson, quienes veían el futuro de la economía firmemente arraigado en los métodos matemáticos (Timponelli, 2021).

Resulta irónico que Schumpeter, quien inicialmente defendió la importancia de los métodos matemáticos, más tarde argumentara en contra de su excesiva dependencia, destacando la importancia del análisis institucional y empírico. En sus últimos años, criticó a economistas que ignoraban fenómenos no cuantitativos, sugiriendo que se dejaban llevar por la comodidad en lugar de explorar la complejidad de la economía en su totalidad.

LAS IDEAS DE SCHUMPETER EN EL CONTEXTO ACTUAL

Schumpeter revolucionó la teoría económica al destacar la relevancia del emprendedor e innovador en la propulsión del desarrollo económico auténtico. Este desarrollo se centra en la introducción de novedades o innovaciones. Según Schumpeter (1967), en un sistema administrativo de comando, los líderes gubernamentales gestionan los recursos en un ciclo estático sin garantizar el bienestar de la nación a largo plazo. Pero con emprendedores genuinos, aquellos que impulsan la innovación, un país puede alcanzar un crecimiento sustentable.

El papel del emprendimiento, a veces se interpreta, de forma simplificada, como una solución al desempleo. Pero el verdadero valor del emprendimiento, argumenta Schumpeter (1967), yace en los emprendedores innovadores que verdaderamente impulsan la prosperidad nacional. Un enfoque superficial en crear empleos no es suficiente para generar riqueza. También enfatizó el papel del crédito. Argumenta que solo tiene sentido

económico cuando se concede a emprendedores innovadores. Estos emprendedores, al innovar, generan de manera inherente los recursos financieros necesarios para sus proyectos (Schumpeter, 1967). No se trata simplemente de acumular fondos y luego invertir en innovación; es la innovación misma la que crea oportunidades financieras.

La visión de Schumpeter sobre el capital es igualmente transformadora. No ve el capital simplemente como un medio de intercambio en un sistema estancado. Para él, el capital representa nuevos medios de pago creados para respaldar el emprendimiento. Esta perspectiva subraya la importancia de revitalizar el mercado de valores, que debe centrarse en apoyar el crecimiento a largo plazo. Una de las reflexiones más profundas de Schumpeter se relaciona con el valor agregado. Argumenta que, en un sistema sin desarrollo, no hay ganancias. Las ganancias, y el valor agregado, solo surgen cuando hay innovaciones que introducen “nuevas combinaciones” en la economía.

Finalmente, Schumpeter aborda los ciclos económicos. Considera que las crisis, no se deben simplemente a eventos externos aleatorios. En su opinión, son inherentes a la economía de mercado debido a cómo las innovaciones reconfiguran la estructura económica. Estas crisis son esencialmente mecanismos de reorganización, preparando a la economía para una nueva fase de desarrollo. Esta visión fue tan influyente que inspiró a toda una escuela de pensamiento, conocida como la economía neo-schumpeteriana

Futuro del emprendimiento a través del lente de Schumpeter

Schumpeter visualizó al emprendedor como un agente de “destrucción creativa” - aquel que descompone las estructuras existentes para crear nuevas. En el presente esto es latente, en el futuro este papel podría magnificarse. Con el advenimiento de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, la biotecnología y la energía renovable, las industrias tradicionales enfrentarán disrupciones más frecuentes y de mayor magnitud. Los emprendedores del necesitarán ser adaptativos, resilientes y dispuestos a aprender y desaprender rápidamente (Conz y Magnani, 2020).

Las futuras startups no operarán de forma aislada. La tendencia apunta hacia un ecosistema emprendedor interconectado, dentro de un ecosistema emprendedor, en el que las startups colaboren con otras empresas, gobiernos e instituciones académicas. Esta colaboración permitirá el acceso a recursos, conocimientos y mercados de manera más eficiente (Bischoff et al., 2018). Con la velocidad de cambio tecnológico, la educación emprendedora no puede limitarse a habilidades comerciales básicas.

El futuro del emprendimiento requerirá un enfoque en el pensamiento crítico, la solución de problemas complejos y la adaptabilidad. Además, la educación emprendedora se extenderá más allá de las escuelas de negocios y se integrará en diferentes disciplinas, reconociendo que la innovación puede surgir en cualquier lugar. Se aprovecharán las diversas plataformas educativas, como MOOCs, la educación virtual, y la enseñanza

a través de realidad virtual y la instrucción dentro del metaverso, entre otros métodos innovadores (Kuratko y Morris, 2018).

Figura 4.

Fórmula del éxito para el emprendedor



En la Figura 4, podemos visualizar claramente la interacción de tres elementos cruciales en el camino hacia el éxito emprendedor. Cada uno de los círculos representa un aspecto fundamental:

1. **Lo que más apasiona al emprendedor:** Este primer círculo representa las pasiones y los intereses profundos que impulsan al emprendedor. Aquí, el emprendedor se involucra en actividades que realmente le apasionan, lo que le brinda una fuente inagotable de energía y motivación.
2. **Lo que el emprendedor hace mejor que nadie:** El segundo círculo destaca las habilidades y competencias únicas del emprendedor. Estas son las áreas en las que sobresale y se destaca de manera excepcional en comparación con otros. Aquí es donde su experiencia y conocimiento especializado se convierten en un activo valioso.
3. **Lo que impulsa el crecimiento sostenible:** El tercer círculo se refiere a las acciones y estrategias que promueven un crecimiento empresarial sostenible a largo plazo. Esto puede incluir la adopción de prácticas comerciales responsables, la innovación constante y la creación de un valor real para los clientes y la sociedad en general.

La intersección de estos tres círculos es la clave del éxito del emprendedor. Es el espacio donde todas estas fuerzas convergen y se combinan de manera sinérgica. Cuando un emprendedor opera en esta zona de intersección, encuentra el equilibrio perfecto entre sus pasiones, habilidades sobresalientes y una estrategia sostenible, lo que conduce al

éxito empresarial. Es en esta área donde se desbloquea el potencial máximo y se crea un impacto significativo en el mundo empresarial.

Si bien los modelos de capital de riesgo y los inversores ángeles seguirán siendo esenciales, surgirán nuevos modelos de financiamiento. La financiación colectiva, las monedas digitales y las plataformas de financiamiento descentralizado podrían desempeñar un papel crucial en la financiación de startups (Cai, 2018). Por otra parte, con un creciente enfoque global en la sostenibilidad y la ética, los emprendedores del futuro tendrán que considerar el impacto social y medioambiental de sus innovaciones. Las empresas que adopten un enfoque centrado en la sostenibilidad tendrán una ventaja competitiva en el mercado y con posibles oportunidades para el financiamiento sostenible (Veleva, 2021).

La geopolítica jugará un papel más importante en el contexto del emprendimiento. Las tensiones comerciales, las políticas de inmigración y otros factores geopolíticos influirán en dónde y cómo las startups operan. Los emprendedores deberán ser más astutos en su comprensión de estos desafíos y adaptarse a ellos (Schoemaker et al., 2018). El emprendedor deberá considerar una inclusión más amplia., dado que habrá un aumento en el número de emprendedores femeninos, de minorías y de regiones anteriormente subrepresentadas. Esta diversidad en el emprendimiento traerá consigo una diversidad de ideas, abordando problemas desde perspectivas únicas y ofreciendo soluciones innovadoras (Macke et al., 2018).

Sin lugar a dudas, del fenómeno emprendedor surge el desarrollo de nuevas formas y fuentes de innovación hasta el constante aumento de la productividad, los desafíos fundamentales profundos están siendo abordados menos por las grandes organizaciones y más por los pioneros en nuevas industrias, quienes poseen ideas y dinámicas empresariales renovadas, y cuentan con un alto grado de creatividad, innovación y espíritu emprendedor.

El destino de la humanidad no está determinado por las abstracciones estadísticas agregadas de los economistas convencionales, sino por el ingenio colectivo y la sabiduría de los emprendedores, que constituyen el motor principal del desarrollo económico. El emprendimiento, tal como lo conocemos hoy, está en una encrucijada emocionante. Mientras honramos y aprendemos de las contribuciones de teóricos como Schumpeter, debemos también mirar hacia el horizonte y prepararnos para un futuro dinámico y desafiante. Los emprendedores del mañana enfrentarán desafíos sin precedentes, pero también tendrán oportunidades sin precedentes. Con la mentalidad adecuada, las herramientas adecuadas y una visión clara, pueden estar a la vanguardia de la próxima ola de innovación global.

AGRADECIMIENTO

Este capítulo ha sido posible gracias al patrocinio del proyecto de investigación “Gestión de empresas y grupos de interés hacia la sostenibilidad desde la responsabilidad social empresarial”, proyecto adscrito a la carrera de Administración de Empresas y al

programa de maestría en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Metropolitana, Sede Machala; y en colaboración con la Red de Investigación Latinoamericana en Competitividad (RILCO).

REFERENCIAS

- Baumol, W. J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of business venturing*, 11(1), 3-22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Bennett, R., Smith, H., van Lieshout, C., Monteburno, P., & Newton, G. (2019). *The Age of Entrepreneurship: Business Proprietors, Self-employment and Corporations Since 1851* (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315160375>
- Bischoff, K., Volkman, C. K., & Audretsch, D. B. (2018). Stakeholder collaboration in entrepreneurship education: an analysis of the entrepreneurial ecosystems of European higher educational institutions. *The Journal of Technology Transfer*, 43, 20-46. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9581-0>
- Bortz, P. G., & Kaltenbrunner, A. (2018). The international dimension of financialization in developing and emerging economies. *Development and change*, 49(2), 375-393. <https://doi.org/10.1111/dech.12371>
- Broughel, J., & Thierer, A. D. (2019). Technological innovation and economic growth: A brief report on the evidence. *Mercatus Research Paper*, 1-29. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3346495>
- Cai, C. W. (2018). Disruption of financial intermediation by FinTech: a review on crowdfunding and blockchain. *Accounting & Finance*, 58(4), 965-992. <https://doi.org/10.1111/acfi.12405>
- Cantillon, R. (1756). *Essai sur la nature du commerce en général*. Editeur non identifié. <https://doi.org/10.2307/2223737>
- Conz, E., & Magnani, G. (2020). A dynamic perspective on the resilience of firms: A systematic literature review and a framework for future research. *European Management Journal*, 38(3), 400-412. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.12.004>
- Coulibaly, S. K., Erbao, C., & Mekongcho, T. M. (2018). Economic globalization, entrepreneurship, and development. *Technological Forecasting and Social Change*, 127, 271-280. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2017.09.028>
- Emami Langroodi, F. (2021). Schumpeter's Theory of Economic Development: a study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic growth. *Journal of Insurance and Financial Management*, 4(3). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3153744>
- Grover, V., Tseng, S. L., & Pu, W. (2022). A theoretical perspective on organizational culture and digitalization. *Information & Management*, 59(4), 103639. <https://doi.org/10.1016/j.im.2022.103639>
- Hopp, C., Antons, D., Kaminski, J., & Oliver Salge, T. (2018). Disruptive innovation: Conceptual foundations, empirical evidence, and research opportunities in the digital age. *Journal of Product Innovation Management*, 35(3), 446-457. <https://doi.org/10.1111/jpim.12448>
- Kirzner, Israel M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496174>

- Klein, M. (2020). Leadership Characteristics In The Era Of Digital Transformation. *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(1): 883-902. <http://dx.doi.org/10.15295/bmij.v8i1.1441>
- Knight, F. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit. Houghton Mifflin. <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>
- Kolev, S., Goldschmidt, N., & Hesse, J. O. (2020). Debating liberalism: Walter Eucken, FA Hayek and the early history of the Mont Pèlerin Society. *The Review of Austrian Economics*, 33, 433-463. <https://doi.org/10.1007/s11138-019-0435-x>
- Kuratko, D. F., & Morris, M. H. (2018). Examining the future trajectory of entrepreneurship. *Journal of small business management*, 56(1), 11-23. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12364>
- Landström, H., & Harirchi, G. (2018). The social structure of entrepreneurship as a scientific field. *Research Policy*, 47(3), 650-662. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2018.01.013>
- Leite, E. (2002). *O fenômeno do empreendedorismo, criando riquezas*. Edições Bagaço.
- Macke, J., Sarate, J. A. R., Domeneghini, J., & da Silva, K. A. (2018). Where do we go from now? Research framework for social entrepreneurship. *Journal of cleaner production*, 183, 677-685. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.02.017>
- Reisman, D. A. (2004). *Schumpeter's market: enterprise and evolution*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2002.00313.x>
- Schoemaker, P. J., Heaton, S., & Teece, D. (2018). Innovation, dynamic capabilities, and leadership. *California management review*, 61(1), 15-42. <https://doi.org/10.1177/0008125618790246>
- Schumpeter, J. (1934). *Theory of Economic Development* (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315135564>
- Schumpeter, J. A. (1939). *Business cycles*. Mcgraw-hill 1, 161-174. <https://doi.org/10.1017/S0034670500001170>
- Schumpeter, J. A. (1967). *Theory of Economic Development* (4th ed.). Economic Culture Fund. <https://doi.org/10.4324/9781003146766>
- Schumpeter, J.A. (1943). *Capitalism, Socialism and Democracy* (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203202050>
- Schumpeter, J.A. (1961) *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (3rd ed). Oxford University Press. <https://www.jstor.org/stable/41629773>
- Timponelli, L. (2021). From Pareto to Bridgman: The Operational Turn of Samuelson, Sraffa and Leontief. *Annals of the Fondazione Luigi Einaudi. An Interdisciplinary Journal of Economics, History and Political Science*, 55(1), 303-328. <https://doi.org/10.26331/1145>
- Veleva, V. (2021). The role of entrepreneurs in advancing sustainable lifestyles: Challenges, impacts, and future opportunities. *Journal of Cleaner Production*, 283, 124658. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124658>
- Von Mises, L. (1968). *La acción humana*. Unión editorial. <https://www.jstor.org/stable/1815977>