

---

# LA DOBLE CARA DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL: UNA ALTERNATIVA A LA NOCIÓN POPULAR

---

*Dieter Bögenhold\**

## EL RESURGIMIENTO DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO Y EN EL DEBATE PÚBLICO

La capacidad empresarial se ha convertido en un tema predominante y estratégico en el estudio de las fuerzas que llevan a la prosperidad y la creación de empleos. Junto con las ideas acerca de las nuevas economías regionales y las nuevas tecnologías de información y comunicación, la capacidad empresarial se presenta como clave universal que por sí misma abre caminos fructíferos hacia el futuro. Sin embargo, este concepto no está bien definido y casi siempre se basa en supuestos poco discutidos. Este artículo cuestiona los supuestos centrales y discute lo que muchos contemporáneos dan por sentado. Mediante reflexiones teóricas y evidencias empíricas extraídas de comparaciones internacionales, muestra que es necesario diferenciar entre lo que es la capacidad empresarial y lo que debe ser, y que se trata de un fenómeno más complejo de lo que indica el discurso público. La capacidad empresarial no tiene un significado único y su estudio debe tener en cuenta al menos dos aspectos.

El primer aspecto se refiere a los fenómenos relacionados con las empresas dinámicas de rápido crecimiento que constituyen el centro de atención en el debate de política económica. Este aspecto práctico está íntimamente relacionado con la discusión de la consecución de fondos financieros, sobre todo en los mercados de capital de riesgo. El otro aspecto, menos espectacular, se refiere al surgimiento de nue-

\* Profesor de la Universidad de Saarlandes, Fachrichtung 5.2 Postfach 1150, D-66401 Saarbrücken, d.boegenhold@mx.uni-saarland.de. Fecha de recepción: 25 de marzo de 2002, fecha de aceptación: 10 de diciembre de 2002. Traducción de Carolina Esguerra y Alberto Supelano.

vas microempresas, con un solo trabajador por cuenta propia que no tiene intenciones o posibilidades de crecer, y a los nuevos desarrollos de la pequeña empresa que son un efecto de los cambios del mercado laboral y que a menudo están ligados a bajos niveles de ingresos en vez de ser nuevos multiplicadores potenciales.

La vaguedad semántica del término se hace más obvia cuanto más se invoca. Se pasan por alto los diversos problemas de interpretación del término “capacidad empresarial”, y su uso a menudo se basa en asociaciones selectivas (Bögenhold, 1999; Davidsson, AA.VV., 2001). Durante el curso histórico del último siglo no sólo se modificó el carácter de la capacidad empresarial (Wu, 2000) sino también su tratamiento académico en la historia del pensamiento económico (Long, 1983; Kyrö, 2000) y aún sigue siendo inconsistente (Gartner, 1990; Bygrave y Hofer, 1991; Bögenhold, 1999). En la discusión académica coexisten diferentes enfoques y se elaboran tipologías de conceptos diferentes (Reynolds, 1991; Martinelli, 1994; Gunning, 1997; Thornton, 1999; Swedberg, 2000, y Nijkamp, 2000). Una breve revisión de algunas obras de los clásicos muestra que el significado de la capacidad empresarial ha sido y sigue siendo bastante disímil (Birley, 1998; Swedberg, 2000; Shane, 2001).

Lo que parece ser un problema del discurso académico, el hecho de que no existe una definición común aceptada, también lo es en la política pública. Este dilema se manifiesta, por ejemplo, en un informe de la OCDE, *El fomento de la capacidad empresarial*: “es difícil medir la capacidad empresarial que existe en un país, en parte porque no hay consenso acerca de cuál es el conjunto de indicadores más confiable y práctico. Algunos destacan el número de nuevas empresas mientras que otros consideran más importante la rotación del número de empresas. Unos se concentran en las pequeñas y medianas empresas donde los propietarios son también los gerentes. Otros en el desempeño de las empresas de rápido crecimiento, ya sean nuevas o bien establecidas. Y algunos asocian la capacidad empresarial con el desarrollo de las industrias de alta tecnología. Ninguno de estos enfoques da una imagen completa de la capacidad empresarial pues sólo considera un aspecto. Y, pese a que algunas empresas grandes y bien establecidas pueden tener gran capacidad empresarial, los indicadores correspondientes a las empresas pequeñas, sobre todo a las nuevas, son los más utilizados” (OCDE, 1998, 11-12).

En vez de una definición exacta, el término se suele reducir a una fórmula simple, por ejemplo, los nuevos trabajadores por cuenta propia que requiere la economía<sup>1</sup>. La base conceptual de esta fórmula es

<sup>1</sup> La definición de capacidad empresarial de Schumpeter (1926) es muy estre-

la visión del proceso competitivo de mercado que afirma que cuando los recursos de la sociedad dejan espacio para mejoramientos, estos siempre se presentan como nuevas oportunidades de obtener ganancias. El señuelo de obtener ganancias lleva a que los empresarios descubran estas oportunidades, hasta que se llega a un nuevo equilibrio mediante la competencia por el uso de los recursos. Los elementos decisivos de este proceso son la libertad de acceso y la disposición de los individuos a morder la carnada (Kirzner, 1985).

Muchos discursos recientes acerca de la capacidad empresarial hacen referencia al sector de la pequeña y mediana empresa en materia de creación de capital y de empleo por cuenta propia. A menudo, esos rubros se consideran intercambiables, como si fueran la misma cosa. La capacidad empresarial se reduce unilateralmente al tema del empleo por cuenta propia<sup>2</sup>. La invocación a la capacidad empresarial se transforma en un llamado a que se creen nuevas empresas y a que la gente ingrese al sector de empleos por cuenta propia. En este sentido, se considera que el incremento de este tipo de empleo es un estímulo para la renovación social y económica y, por supuesto, siempre son necesarias la innovación y la reestructuración de los actores y las organizaciones (Piore y Sabel, 1984; Acs y Audretsch, 1990a y b).

Sin embargo, en la agenda también hay muchas esperanzas frustradas, y en las comparaciones internacionales no se encuentran evidencias empíricas y teóricas convincentes de la interacción, positiva o negativa, entre prosperidad, comportamiento innovador, dinámica del empleo y empleo por cuenta propia. Muchas discusiones sobre la vida y la política económicas se basan en supuestos infundados que rara vez se cuestionan y que deben ser objeto de reflexión científica.

Dos de los más conocidos economistas del siglo xx sirven como comentaristas y testigos de esta práctica, Joseph Alois Schumpeter y John Maynard Keynes. En su famoso artículo “La crisis del Estado fiscal” (1918), Schumpeter señaló que un problema de la realidad

cha y bastante limitada. En su *Teoría del desarrollo económico* (1911) y en *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942) examina la función de los empresarios en la economía nacional: iniciar el proceso de destrucción creativa (1950, 215). En cierto sentido, los empresarios personifican las funciones económicas necesarias para mantener “el impulso básico” de la transformación industrial. Aquí sólo considera como empresarios a los agentes económicos que impulsan nuevos proyectos en la economía, por lo general con capital tomado en préstamo. Esos innovadores económicos pueden ser empresarios independientes o gerentes contratados, y Schumpeter afirma claramente que con el crecimiento de las compañías limitadas y las grandes empresas la visión romántica del mercader aventurero tiende a desaparecer (1950, 215).

<sup>2</sup> Ver, por ejemplo, los fundamentos de la capacidad empresarial que se exponen en el documento de la Comisión Europea (1998), analizado críticamente en Foden y Magnusson (1999).

económica es que cualquier individuo piensa que puede hacer una declaración calificada: “sólo en los asuntos económicos todos se consideran expertos calificados para vagar inocentemente por caminos centenarios y para declarar ingenuamente que sus intereses personales más profundos –económicos o idealistas– son la culminación de toda sabiduría” (Schumpeter, 1953, 2). Keynes iba en la misma dirección cuando declaró que “los obstáculos para la recuperación no son materiales. Residen en el estado del conocimiento, el juicio y la opinión de quienes están en cargos de autoridad. Infortunadamente, las creencias tradicionales y arraigadas de quienes ocupan cargos de responsabilidad en todo el mundo surgieron de experiencias que no tienen paralelo en el presente, y a menudo son contrarias a lo que se esperaría que hoy creyeran”.

Este artículo muestra que la ecuación entre capacidad empresarial y empleo por cuenta propia no es seria. Aunque las economías modernas necesitan sangre nueva para mantener y fortalecer su dinámica, gran parte de los nuevos empleos por cuenta propia están menos ligados a los sectores innovadores y dinámicos de la economía que al *efecto de los cambios estructurales del sector de servicios*, y reflejan la falta de oportunidades de empleo de los trabajadores asalariados. Por esta razón, cuestiona la supuesta relación positiva entre alta tasa de empleo por cuenta propia, incremento del acervo de capital y bienestar de la sociedad. Además, intenta adoptar una perspectiva interdisciplinaria que combine diferentes niveles de análisis. En vez de entrar en el debate acerca de la capacidad empresarial como categoría universal, ahistórica y no espacial, se presta atención en la incorporación del fenómeno dentro de las transformaciones globales seculares de la economía y la sociedad. Su tesis es que el análisis de los desarrollos sociales y económicos y del cambio correspondiente en las tendencias del mercado laboral y en la composición de la ocupación, puede contribuir al debate y a entender las limitaciones y potencialidades de las políticas económicas futuras<sup>3</sup>.

### **OBSERVACIONES SOBRE LAS COMPARACIONES INTERNACIONALES**

Cuando observamos algunas gráficas de comparaciones internacionales encontramos procesos de desarrollo bastantes dispares en las diferentes economías. La gráfica 1 muestra el crecimiento histórico e institucional de los salarios y del trabajo asalariado en algunos países

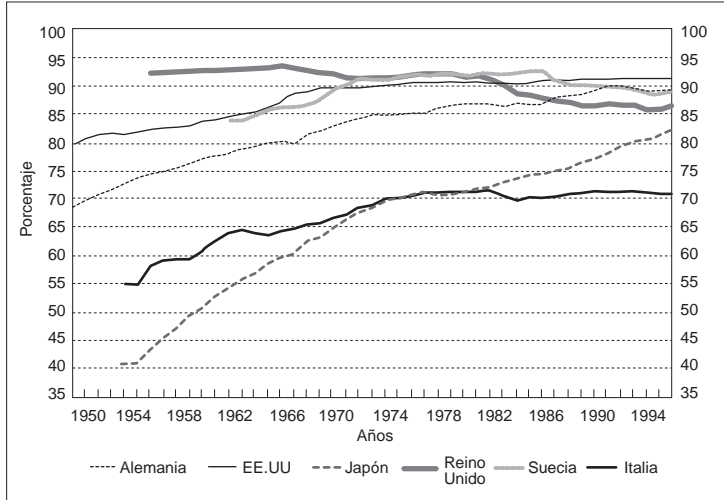
<sup>3</sup> La estrategia de investigación sigue la línea metodológica esbozada por Vaughan y Buss (1998).

de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. Exceptuando al Reino Unido, donde se encontró un tasa relativamente alta de trabajadores empleados a finales de 1950 y comienzos de 1960, observamos un incremento continuo de la cuota de salarios y de empleo asalariado desde comienzos de 1950 hasta mediados de 1990. Las curvas de la cuota de empleo por cuenta propia son la imagen especular de las curvas individuales, y en conjunto suman el 100%. Muy a menudo se dice que Estados Unidos es el país que posee la capacidad empresarial más moderna. Así, muchos contemporáneos europeos llaman a “imitar a Norteamérica”, lo que es sorprendente cuando se sabe que la tasa de empleo por cuenta propia no es muy diferente a la de muchos países europeos.

Aunque esta evolución es relativamente uniforme –con excepción del Reino Unido– y apunta en la misma dirección, advertimos algunas tendencias divergentes cuando observamos las comparaciones internacionales: Japón e Italia suelen tener las cifras más bajas de trabajadores empleados, y pese a los esfuerzos de modernización económica, las han mantenido durante varias décadas. No obstante, la conclusión opuesta –que un alto nivel de empleo por cuenta propia o un bajo nivel de trabajadores empleados muestra una correlación positiva con la prosperidad económica y el bajo desempleo– no es válida automáticamente en esta forma “simplificada”. La diversidad de las condiciones actuales, y los cambios a través del tiempo, de las economías japonesa e italiana indican que la situación es más compleja.

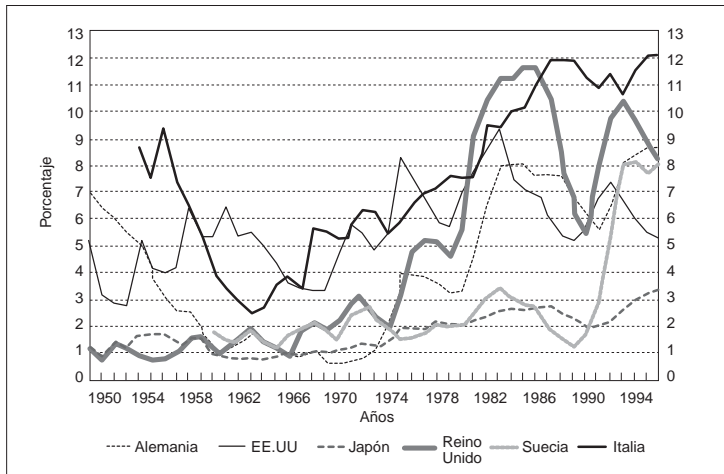
Eso mismo se puede decir del comportamiento de las tasas de desempleo. Es cierto que en todos los países estudiados el nivel de desempleo se ha incrementado al menos desde comienzos de 1980, pero de nuevo, pese a la dirección homogénea de la curva, hay al mismo tiempo una clara heterogeneidad en el nivel relativo de las cifras y en la forma en que varían durante el período.

Gráfica 1  
Comparación internacional del salario de los trabajadores asalariados (1950-1996, porcentaje del empleo total)



Fuente: cálculos propios. OCDE, *Labour Force Statistics, Manpower Statistics and Labour Force Statistics*, París.

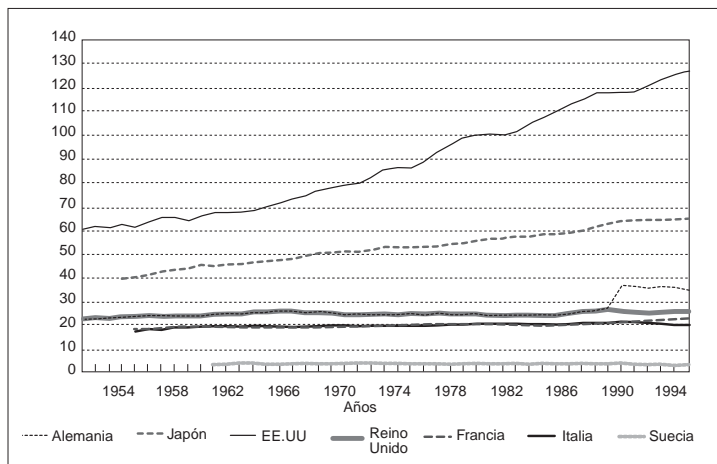
Gráfica 2  
Comparación internacional de la tasa de desempleo (1950-1996, porcentajes)



Fuente: cálculos propios. OCDE, *Labour Force Statistics, Manpower Statistics and Labour Force Statistics*, París.

## Gráfica 3

Total de empleos civiles en los países europeos, Japón y Estados Unidos



Fuente: cálculos propios. OCDE, *Labour Force Statistics, Manpower Statistics and Labour Force Statistics*, París.

La gráfica 3 muestra una complejidad empírica del mercado laboral y del sistema de empleo que casi siempre se ignora, a saber, la tendencia de las cifras absolutas del empleo total. Es claro que los países considerados sólo muestran un incremento moderado del volumen de personas empleadas durante varias décadas —si excluimos el “efecto unificación” de Alemania—, mientras que Japón logró incrementar su empleo potencial en un 50% durante el mismo período y Estados Unidos casi lo duplicó.

Cuando se analizan las tasas de desempleo, sus variaciones y sus factores condicionantes, se debe tener en cuenta la dimensión adicional de las cifras de empleo total y sus variaciones. En este punto, estas circunstancias sólo deben servir como una señal empírica de que detrás de resultados empíricos similares se pueden ocultar ocasionalmente diferentes grupos de causas. Con miras a un tratamiento serio del tema no es suficiente repasar rápidamente las cifras para encontrar evidencia de ésta o aquella interpretación políticamente adecuada, sin preguntar si las observaciones son consistentes con las comparaciones internacionales y si siguen siendo válidas o se modifican cuando se tienen en cuenta otras dimensiones. El supuesto de que los nuevos empleados por cuenta propia y las nuevas empresas generan nuevos empleos se contradice con el hecho empírico de que las tasas de desempleo han aumentado paralelamente al incremento del empleo por cuenta propia durante muchos años.

## EMPLEO POR CUENTA PROPIA: ESPERANZAS DIFERENTES

Después de muchos años en los que el debate científico y político se centró en las grandes empresas, que se consideraban garantes e impulsores de la prosperidad económica, del progreso tecnológico y del crecimiento del empleo, la marea empezó a cambiar, lenta y continuamente, a comienzos de los 80, y llevó a prestar más interés al empleo por cuenta propia y a las empresas pequeñas y medianas. La transformación que el empleo por cuenta propia experimentó a los ojos de la opinión pública, sobre todo en los círculos sociales y económicos más críticos, se puede describir como un cambio de demonios a demiurgos, que en la mitología griega eran una especie de creadores de mundos (Bögenhold y Staber, 1994).

Desde entonces, hemos observado una alianza política multicolor a favor del empleo por cuenta propia, que considera a la independencia vocacional como un valor en sí misma y como instrumento político. Su valor como instrumento político reside en el papel que supuestamente cumplen, o se espera que cumplan, los empleados por cuenta propia y las personas que empiezan a trabajar por cuenta propia. Cuando el desempleo ascendió a cifras considerables, las unidades económicas más pequeñas se convirtieron en luces de esperanza para las políticas económicas y de empleo. Debido a que en la mayoría de los casos las empresas pequeñas están dirigidas por trabajadores por cuenta propia y, viceversa, debido a que estos trabajadores invierten sus beneficios en empresas pequeñas y medianas, esta clase de trabajadores se constituyó en objetivo de las medidas económicas, por cuanto se suponía que actuaban como multiplicadores.

Desde hace 15 años, este valor instrumental –mediante el cual los trabajadores por cuenta propia actúan como vectores (personales) de las funciones económicas atribuidas a las empresas pequeñas– ha estado asociado al artículo de fe de que las nuevas empresas generan empleos. En realidad, una persona que empieza a trabajar por cuenta propia al menos crea un empleo para sí misma. Si la nueva empresa tiende a crecer y emplea más trabajadores, se genera un efecto multiplicador. De modo que hay efectos directos e indirectos sobre el mercado de trabajo.

Además, a medida que en los últimos veinte años se ha considerado cada vez más problemáticas a la sociedad industrial, a sus consecuencias ecológicas y a sus organizaciones, ha aumentado la crítica al paradigma de las grandes organizaciones y su supuesta efectividad. El libro de Schumacher, *Lo pequeño es hermoso* (1973), fue una muestra de esta forma de ver las cosas: las empresas pequeñas y su entorno



se consideraron no sólo desde el punto de vista de sus efectos económicos esperados sino en términos de su valor por sí mismos. De modo que las empresas pequeñas y el empleo por cuenta propia se volvieron *hermosos y generosos* (Granovetter, 1984).

Esta observación cultural se superpone en algún grado a la revisión semántica del papel del empresario, en la cual la confianza vocacional se asocia a los atributos del espíritu y la galantería de los pioneros: el fundador de una empresa se ve como una combinación retórica de Thomas Jefferson y Henry Ford. En este sentido, se piensa que el fortalecimiento de la capacidad empresarial eleva la tasa de empleo por cuenta propia.

Cuando los problemas se enmarcan en el contexto más amplio de la investigación sobre la estratificación social y el mercado de trabajo no sólo se obtienen ventajas cognoscitivas para el debate de política económica. El análisis de la dimensión social de los problemas económicos actuales en su propio desarrollo histórico ayuda a entender de manera más realista y fructífera la capacidad empresarial, el empleo por cuenta propia, los mecanismos de mercado y los problemas relacionados con su adecuada distribución. En los actuales debates sobre socioeconomía parece haber una mejor comprensión del papel determinante de las instituciones sociales y del comportamiento económico (Callon, 1998a y b). En el mismo proceso histórico en que los mercados se establecieron y triunfaron como concepto y como realidad empírica durante el siglo XX, se hizo más evidente que poco sabemos de las funciones internas del mercado como institución. Y es dicente que en la literatura económica poco se discuta la institución central básica de la teoría neoclásica: el mercado (North, 1977).

### **EL SIGLO DE LA PROLETARIZACIÓN: UNA VISIÓN RETROSPECTIVA**

En los últimos cien años hemos presenciado un aumento considerable de la productividad que tiene muy diversas consecuencias. No obstante, todos los desarrollos se han orientado a establecer un sistema capitalista de producción que ha suprimido casi todas las demás formas de trabajo y producción (Williamson, 1995).

Tomemos como ejemplo el Programa Erfurt (1891) de los socialdemócratas alemanes, que fue ratificado hace poco más de un siglo. Este programa seguía las líneas de pensamiento de la agenda que el *Manifiesto comunista* (1848) había formulado casi medio siglo atrás<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Ver Schumpeter (1949) para un análisis de la relevancia del *Manifiesto comunista* en la sociología y la economía.

Si observamos el diagnóstico de ese período y el pronóstico acerca del futuro cercano vemos una imagen confusa y unas evaluaciones pesimistas acerca del desarrollo futuro. Se veía el rápido proceso de proletarización que avanzaba de la mano con el capitalismo y se esperaba que prosiguiera de la misma manera. Entre otras cosas, esta idea se perpetuó mediante el supuesto de que las empresas grandes tendrían una capacidad de producción comparativamente mayor y que se convertirían en las empresas dominantes. Este “enfoque del tamaño” unió a miembros de escuelas por lo demás incompatibles desde las guerras mundiales hasta hoy.

Hace cien años no sólo se suponía la polarización y el fortalecimiento de dos bloques sociales (el proletariado y la burguesía), así como su efecto de nivelación interna, sino que también se hablaba de una *Naturnotwendigkeit* (Kautsky), de una necesidad lógica, que hacía inevitable la desaparición de las empresas pequeñas. En el pensamiento crítico de la época esto fue una camisa de fuerza para la teoría histórica y sus contenidos y consecuencias políticas.

Es cierto que el rápido desarrollo y la modificación de la permanencia de las empresas que ocurrieron hace un siglo daban cierto fundamento sociológico al yermo futuro social y cultural que se profetizaba. La economía y la sociedad de esa época cambiaban tan rápidamente que la desaparición de las empresas pequeñas sólo era cuestión de tiempo. Todos los desarrollos se encaminaban deliberadamente en la misma dirección, hacia la industria capitalista, que suprimía las demás formas de trabajo y de producción; por esta razón, la discusión sobre el futuro del siglo XX predecía que la producción en serie iría acompañada de grandes empresas. Estas se convertirían en el “destino de las masas” y las condiciones de vida de la población serían muy similares.

En los últimos cien años se vivió un proceso de creciente proletarización –aunque haya avanzado en diferentes formas y en diverso grado– en todos los países donde el número de trabajadores independientes disminuyó y el de asalariados aumentó. En sus reflexiones sobre la sociología del derecho, Max Weber (1972, cap. VIII) expuso la “doble cara de Jano” del contrato de trabajo de tipo liberal, que obedece a la ley del más fuerte. El avance de la proletarización y de la “impregnable cocoon” de la objetivación del mundo (Weber, 1979, 188) es una de las innovaciones más importantes del siglo XX en los países que se consideran “desarrollados”, como los de Europa occidental, Norteamérica y algunos de Asia. Karl Polanyi (1944) describió este proceso, en forma inteligente, aunque desde una perspectiva diferente, como *La gran transformación*, que con su círculo vicioso (anónimo) de mercados creó el sistema económico de mercado.

El proceso de “proletarización” diezmó el empleo por cuenta propia, fomentó el trabajo asalariado y amplió el mercado de trabajo. Pero no llevó, como suponían quienes vivían hace un siglo, a que las condiciones sociales, de trabajo y de vida de la población se nivelaran. Junto a la tendencia a la estandarización de la vida laboral, existieron diversos procesos de diferenciación desde el comienzo del capitalismo, que con la creciente complejidad del trabajo aumentaron en vez de disminuir (Bögenhold, 1995).

El primer autor que trató el problema de la dinámica del sector de servicios y del crecimiento de los trabajadores de cuello blanco en forma amplia y sistemática fue Emil Lederer<sup>5</sup>. Su tesis de habilitación, *Los trabajadores independientes en la decadencia del desarrollo económico* (1912)<sup>6</sup> es un hito en la discusión del trabajo de cuello blanco y del papel del conocimiento especializado. Lederer sostuvo que el término “cuello blanco” incluye diversas actividades y funciones que presentan grandes variaciones en dirección horizontal y vertical. Como él dijo (1912, 20 f.), ésta es la razón de las dificultades para adoptar un término único y común para el trabajo de cuello blanco. La característica común de los empleados o trabajadores de cuello blanco es la delimitación *negativa* con respecto a los obreros o trabajadores de cuello azul. La gama de diferencias entre empleados es mayor que entre obreros. De una u otra forma, diversos trabajos han propuesto explicaciones totales o parciales para entender las “nuevas legiones de oficinistas asalariados” (Geiger, 1931, 125). Entre ellos, los estudios sobre la propiedad y el control en las organizaciones económicas maduras (Berle y Means, 1932; Burnhan, 1941), sobre los empleados

<sup>5</sup> Cabe recordar que, en sus últimos escritos, Marx se refirió al sector de las llamadas industrias de servicios. Principalmente, en su última obra, el tercer volumen de *El capital* (1894), hay análisis y referencias a las empresas por acciones modernas, al trabajo productivo y no productivo, a la producción de plusvalía y a los medios de circulación del capital mercantil. Pero como Marx quería mostrar que lo más importante es que las condiciones sociales son un reflejo de las condiciones económicas, sus referencias a los efectos del crecimiento de la producción en el sector terciario sólo revisan rápidamente el tema. En este punto, la obra de Max Weber es menos un diálogo con los escritos de Marx y más una crítica al pensamiento marxista de su época. Criticó explícitamente las ideas de la estandarización y la uniformidad de la clase obrera. En *Economía y sociedad*, por ejemplo, muestra repetidamente su conocimiento de los procesos de diferenciación de la llamada *Erwerbsklassen* (Weber, 1972).

<sup>6</sup> Traducido como *Los oficinistas del sector privado en el desarrollo económico moderno*. Daniel Bell, quien prestó mucha atención a Lederer y a su obra en su estudio sobre la “sociedad posindustrial” (1973), le atribuyó la creación del término “nueva clase media” (*neuer Mittelstand*). Esto es dudoso y quizá erróneo porque ya había sido utilizado antes de Lederer (ver Böttger, 1901). Lederer emigró de Alemania a Estados Unidos en 1933 y trabajó en la New School for Social Research de Nueva York hasta su muerte en 1939. Aunque en sus últimos años también publicó textos en inglés, sigue siendo muy desconocido en Estados Unidos.

de oficina y la clase media (Mills, 1951), sobre el aumento del trabajo basado en el conocimiento (especializado) y el problema de las clasificaciones semánticas correspondientes (Fuchs, 1968; Bell, 1973; Gershuny, 1978; Singelmann, 1978; Cohen y Zysman, 1987; Sayer y Walker, 1992; Webster, 1995).

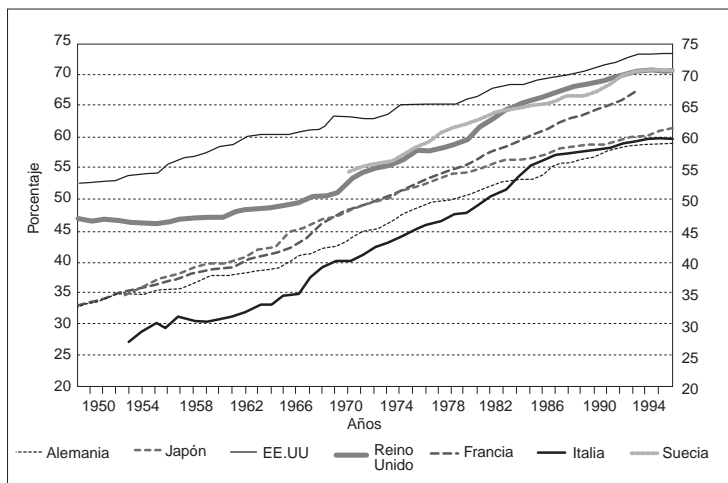
Cuando se empezó a prestar más atención a los desarrollos del sector terciario, los avances en la productividad debidos a la división del trabajo ya habían sido tratados como tema central por Adam Smith y Karl Marx. Estos avances se estudiaron desde un ángulo específico, bastante radical: el de la lógica universal de la expansión del trabajo dependiente que no genera valor excedente y no es directamente productivo. Esta era la clave de la dinámica de desarrollo de las estructuras social y económica de las economías de mercado modernas. La tendencia a la terciarización va de la mano con dos tendencias adicionales: la feminización del trabajo dependiente y el aumento del nivel educativo de las sociedades industriales avanzadas. La creciente integración de la mujer al mercado laboral (formal) es un hecho que se observa internacionalmente, sin excepciones, pero hay diferencias en la velocidad de la integración y en su nivel de participación en el mercado laboral.

## **EL DESPLAZAMIENTO HACIA LOS SERVICIOS**

Una visión retrospectiva del último siglo muestra el rápido crecimiento del conocimiento, en la forma de educación secundaria y universitaria, y un cambio radical de las estructuras sociales y laborales, a los que han contribuido los desarrollos tecnológicos y las demandas que han surgido de ellos. Aquí observamos diversas estructuras fragmentadas de nuevas divisiones sociales y laborales que siguen la misma tendencia. A finales del siglo xx, la fragmentación es un ejemplo perfecto de la interdependencia entre homogenización y diferenciación. Lo que es claro en los niveles social y laboral, se revela en forma similar desde el punto de vista de la empresa y la estructura económica, a saber, que el capitalismo se ha establecido como lógica universal. Pero “detrás” de esta observación hay una corriente subterránea que transforma continuamente la composición interna de la fuerza de trabajo.

## Gráfica 4

Comparaciones internacionales del empleo en el sector terciario (1950-1966, porcentajes)



Fuente: cálculos propios. OCDE, *Labour Force Statistics, Manpower Statistics and Labour Force Statistics*, París.

La gráfica 4 muestra el desplazamiento del empleo hacia el sector terciario en diversos países entre 1950-1994. En 1998, entre el 55 y el 70% del empleo en los países observados correspondía al sector terciario. Pese a las diferencias de nivel, la tendencia es universal. Sin embargo, las curvas representan mediciones sectoriales. Esto significa que todas las empresas, incluidos sus empleados, están divididas en uno u otro sector económico, independientemente de lo que hagan las personas. De esta manera, los trabajadores de cuello blanco, que se incluyen en el sector secundario, se clasifican como parte del sector secundario o viceversa. El enfoque funcional de la vocación económica de las personas da mejor información que el concepto sectorial. Pero las fuentes estadísticas del concepto funcional son más limitadas, sobre todo en materia de comparaciones internacionales.

El cuadro 1 muestra la utilidad de la clasificación funcional de la ocupación en el caso de los cambios de la estructura del empleo en Alemania (occidental). Hay dos observaciones especialmente importantes: primera, las diversas áreas económicas difieren de manera significativa en la proporción de funciones vocacionales productivas y no productivas. La desagregación por áreas económicas muestra el desequilibrio que se oculta cuando sólo se analiza el nivel macro de los desarrollos sociales. El cuadro 1 muestra claramente la tendencia ya comentada. Mientras que se redujo el porcentaje de personas em-

pleadas en cargos cuya función principal es la producción, todas las demás funciones se incrementaron notablemente. El número de personas ocupadas en funciones administrativas y de ventas creció en forma drástica durante el período.

### Cuadro 1

Empleo por actividad predominante y por género en Alemania, 1969-1995 (Porcentajes de todas las actividades)

Actividad predominante	1969			1982			1991			1995		
	Total	H	M	Total	H	M	Total	H	M	Total	H	M
Producción	33,5	38,6	24,9	21,9	25,8	15,6	18,0	23,2	12,5	17,4	23,0	9,6
Mantenimiento	3,5	5,0	1,0	6,5	9,3	1,8	8,2	11,9	2,7	7,2	11,0	2,0
Reparación	3,9	6,0		7,1	10,6	1,4	6,3	9,7	1,3	6,7	7,9	1,3
Comercio				10,3	6,9	15,7	10,8	7,6	15,5	11,2	7,9	15,7
Trabajo de oficina				17,4	10,7	28,4	17,6	10,0	28,9	17,4	9,3	28,7
Planeación y desarrollo				4,5	5,6	2,5	5,0	6,3	3,1	4,8	6,0	3,1
Supervisión				4,7	6,6	1,7	6,1	8,4	2,8	6,3	6,1	3,2
Revisión y control				4,0	6,0	0,7	3,8	5,7	1,0	3,4	5,0	1,2
Calificación y educación superior				9,6	5,6	15,9	11,9	7,1	18,9	14,1	7,9	22,6

Fuente: cálculos propios, estadísticas oficiales, Mikrozensen, varios años.

En síntesis, la población se ocupa cada vez menos en cargos con funciones directamente productivas y cada vez más en labores técnicas y administrativas, incluido el trabajo de oficina, la planeación, la investigación, la reparación, el mantenimiento, la supervisión, la revisión y control, la calificación y la educación superior, el comercio y el transporte. Las diferencias entre géneros son obvias. Mientras que el trabajo productivo es realizado principalmente por los hombres, el trabajo de la mujer se representa más en las demás actividades económicas. En términos aún más sintéticos, los grupos profesionales que Max Weber (1972, 179) describió como “inteligencia pura y conocimiento especializado” se están extendiendo a la mayoría de la sociedad. A medida que se expanda el trabajo no realizado directamente en los sectores productivos de la economía, especialmente en la manufactura, será más necesaria y difícil la tarea de analizarlo en los términos adecuados.

Podemos al menos distinguir entre servicios distributivos, productivos y personales, como hizo Singelmann (1978). Por ejemplo, el trabajo de un ingeniero dedicado a los nuevos desarrollos genéticos o microelectrónicos difiere del trabajo de un experto en turismo o de un músico, y éste difiere del trabajo del jardinero, la camarera, el cantinero y la enfermera. No obstante, el continuo aumento de la educación superior formal influye en casi todos los sectores de la economía y del empleo<sup>7</sup>. Pese a las diferencias en el nivel social de educación y en las posibilidades individuales de participar en el sistema de educación y capacitación, se puede observar una convergencia internacional y una creciente importancia del recurso humano en todas las sociedades avanzadas de mercado. Pero, ¿cuáles son los vínculos entre la forma de la estructura económica y ocupacional y el aumento de la productividad y del conocimiento?

### **SUPERPOSICIÓN DE DIVERSAS TENDENCIAS**

Todos los cambios en la composición de la fuerza laboral que hemos mencionado son, al mismo tiempo, una fuerza directriz y un reflejo de otros fenómenos de la vida económica y de sus transformaciones. En contra de la vertiente predominante en sociología industrial, que obtiene sus datos mediante estudios de caso, mi método de análisis está guiado por otra concepción. En el curso de la investigación, aparecen otros ámbitos que enmarcan el análisis en una línea de desarrollos sociales y económicos estrechamente ligados a los problemas de la formación de las sociedades contemporáneas.

Uno de los principales interrogantes es cómo se perpetúa en la estructura organizacional el desplazamiento hacia los servicios que se observa en la clasificación de las ocupaciones. Para usar el código binario de Williamson (1975), ¿el crecimiento continuo del empleo no manufacturero se manifiesta en forma de mercados o en forma de jerarquías? ¿Las grandes empresas compran las actividades terciarias en el mercado libre o las producen dentro de ellas mismas creando empleos? Los resultados de una investigación sobre los cambios en la estructura de las empresas de Alemania (occidental) durante cuatro décadas demuestra dos puntos (Bögenhold y Staber, 1994, cap. 2).

En primer lugar, la modificación del carácter de las ocupaciones también se refleja en la composición de las empresas. En la estructu-

<sup>7</sup> En Alemania, por ejemplo, la proporción de empleados con grado universitario o politécnico pasó del 5,4% en 1970 al 13% en 1995 (Bögenhold, 1996). El aumento de la labor académica está asociado a los efectos contradictorios y ambiguos de los procesos de calificación y descalificación de la fuerza de trabajo académica.



ra de las empresas hay un incremento de las organizaciones del sector terciario y una reducción de las empresas manufactureras. Esta tendencia incluye el número de empresas y el número de empleados. Además de esta modificación de los sectores económicos, encontramos una tendencia a modificar el tamaño promedio de las empresas: observamos una reducción del tamaño, por cuanto aumenta el número de las unidades más pequeñas y su empleo potencial. Esto es válido para las empresas del sector secundario y del sector terciario. Si los problemas laborales actuales se analizaran teniendo en cuenta los cambios en la composición social de las ocupaciones, en vez de examinar principalmente las estrategias gerenciales de las grandes empresas, se obtendría una visión más informada de la configuración del trabajo y de sus transformaciones. Si se continuara este tipo de análisis se lograrían beneficios intelectuales y se formularían nuevas preguntas. Aquí debemos examinar algunas conclusiones de esta reconstrucción analítica y sus implicaciones.

### **NUEVAS EMPRESAS Y NUEVAS OCUPACIONES**

La existencia de nuevas firmas pequeñas —al menos inicialmente— es fomentada principalmente por el desplazamiento de la economía hacia el sector de servicios. Este cambio de dirección es una consecuencia del constante incremento de la productividad, que entre otras cosas produjo un cambio duradero en la composición de la población trabajadora. La tendencia hacia los servicios tiene varias facetas. Primero que todo, surgen nuevas ocupaciones y perfiles profesionales; luego, estos llevan al surgimiento de una multiplicidad de nuevas ocupaciones por cuenta propia y perfiles laborales.

A medida que se expanda el trabajo que no se realiza directamente en los sectores productivos de la economía, especialmente en la manufactura, será más difícil e importante la tarea de explicarlo en términos adecuados. Esto significa que el empleo lucrativo en las sociedades modernas corresponderá cada vez menos al trabajo físico directo y cada vez más al trabajo de escritorio, el cual depende del nivel de educación (Shavit y Blossfeld, 1993; Shavit y Müller, 1999). Este proceso de ajuste es también visible en el desarrollo y la estructura del empleo por cuenta propia, aun en los últimos tiempos (Bögenhold y Leicht, 2000). Las cifras absolutas y relativas del empleo por cuenta propia se elevaron más rápidamente en las empresas de servicios (24%). El empleo por cuenta propia en “educación, servicios de salud y cultura” también creció notablemente en términos absolutos. Aun que el sector de distribución “comercio, restaurantes y



hoteles” sigue siendo el que tiene más empleados por cuenta propia, su participación cae ligeramente. Así, en los 80 y 90, los servicios profesionales, personales y sociales (empresas de servicios y de educación, salud y cultura) registraron el mayor incremento.

El significado del crecimiento de los servicios profesionales para el futuro de la actividad por cuenta propia se hace evidente cuando se examina la tendencia de las ocupaciones que pertenecen a los segmentos de “empresas de servicios” y de “educación, salud y cultura”. Aquí vale la pena examinar los desarrollos de más largo plazo: continuando la tendencia del siglo pasado a seguir vocaciones calificadas cada vez más académicas, en Alemania existe evidencia de un gran aumento del número de profesionales independientes, cuyo número se triplicó entre 1970 y 1996. Hoy en día, uno de cada seis empleados independientes pertenece a las profesiones liberales.

**Cuadro 2**  
**Profesionales independientes 1970-1996**  
**(Miles)**

	1970	1980	1987	1991		1996	
				Alemania		Alemania	
				Total	Occidental	Total	Occidental
Ocupaciones por cuenta propia							
Profesiones médicas(médicos, boticarios, fisioterapeutas, parteras, masajistas)	96	105	135	191	170	232	206
Consultores legales y económicos (abogados, asesores tributarios, asesores de gerencia, contadores públicos)	48	59	105	139	132	181	165
Técnicas y ciencias naturales(arquitectos, ingenieros, expertos, químicos, controladores aéreos)	51	46	51	76	71	99	85
Profesiones pedagógicas y psicológicas (escritores, literatos, periodistas, músicos, artistas)	26	45	59	114	92	175	154
Total	255	297	389	550	501	754	678
Mujeres	42	60	64	153	135	250	222
Hombres	213	237	282	397	366	504	456
Porcentaje de mujeres profesionales independientes/ total de profesiones independientes	16,5	20,2	16,5	27,8	27,9	33,2	32,7

Fuente: estadísticas oficiales, cálculos propios.

La tendencia al aumento de los servicios tiene las siguientes consecuencias económicas y estructurales:

1. Puesto que la proporción de empleados independientes en el sector de servicios es mayor que en cualquier otra rama de la economía, excepto en la agricultura, el desplazamiento de la economía hacia el sector de servicios lleva inevitablemente a un incremento del empleo por cuenta propia. Gran parte de éste –hoy llamado “nuevo empleo por cuenta propia”– es simplemente una consecuencia estructural de la terciarización.

2. Las empresas y compañías del sector de servicios son intensivas en personal y no intensivas en capital, pero en promedio son mucho más pequeñas que las empresas manufactureras. Desde este punto de vista, el desplazamiento de la ocupación y la estructura empresarial hacia los servicios tiende a reducir el tamaño promedio de la empresa.

3. La combinación de otros factores específicos tiene efectos sobre la estructura de la empresa. Como ya se mencionó, uno de ellos es la estrategia de las grandes empresas de subcontratar parte de sus actividades. El propósito de la subcontratación es el de maximizar la flexibilidad operativa, una estrategia relacionada con el cálculo de los costos de transacción. En realidad, estas estrategias menosprecian en cierta medida el análisis racional: se basan en cálculos subjetivos de quienes toman las decisiones, cuyas acciones son guiadas por su propia lógica (Jesen, 1998). También se deben tener en cuenta las nuevas estrategias de mercadeo y de ventas, como las franquicias.

4. A medida que se difunden las nuevas tecnologías de comunicación y de información no sólo se amplía la gama de nuevos productos sino también de nuevas empresas, sobre todo la de empresas pequeñas que suministran *software* y servicios de computador (Castells, 1996-1998; Schiller, 1999). No se sabe cuántas empresas más surgirán gracias a Internet. Además, las nuevas tecnologías de información son la base de las empresas virtuales, que quizá tengan un papel importante –aunque no sin problemas– en el debate sobre la globalización.

5. El cambio demográfico, la sociedad ociosa y la creciente individualización producen necesidades y exigencias sociales completamente nuevas que sientan las bases para la actividad económica independiente y las nuevas compañías. Los servicios sociales, el cuidado de los ancianos y la consultoría en diversos campos especializados ganarán terreno. Existe un mercado verdaderamente comercial en los servicios de salud y complementarios, que sólo ahora está saliendo a la luz pública (Light, 2000).

6. Otro punto importante, resultado de la terciarización, es el incremento del porcentaje de mujeres que trabajan por cuenta propia. La tasa de mujeres que trabajan por cuenta propia ha aumentado, sobre todo en las profesiones liberales y los servicios sociales privados: mientras que en 1970 ni siquiera uno de cinco trabajadores independientes era mujer, las cifras de 1996 indican que había una por cada tres.

Además del cambio organizativo y sectorial, somos testigos de una drástica transformación de las condiciones y la composición del mercado de trabajo. La elevada tasa de desempleo impulsa a las personas a trabajar por cuenta propia; en otras palabras, la creación de nuevas empresas es, en parte, una salida a la estrechez del mercado laboral. Lo que hoy sucede es paradójico, pues mientras que en los últimos meses y años se ha anunciado una sucesión de fusiones entre gigantes económicos, las pequeñas empresas están floreciendo a la sombra de los nuevos conglomerados y oligopolios. Las empresas pequeñas y las microempresas han crecido vigorosamente en Alemania durante varios años (Bögenhold, Fachinger y Leicht, 2001).

### **DESTRUCCIÓN CREATIVA, TERCIARIZACIÓN Y CAPACIDAD EMPRESARIAL**

Una de las principales preguntas de la actualidad es la de a qué tasa la tecnología está reemplazando a la fuerza de trabajo humana. He argumentado que “debemos mirar hacia atrás” para encontrar planteamientos precisos acerca del “futuro del trabajo”. En el debate no se tuvieron en cuenta los grandes aumentos de productividad que señaló Emil Lederer (1912). Sus trabajos estaban guiados por la idea de que el incremento de la productividad económica lleva a la expansión del sector terciario.

El paradigma de la racionalización económica también fue inducido y absorbido por el proceso de sustitución de los recursos humanos por máquinas. Pero, por otra parte, los mismos procesos económicos que destruyen industrias y empleos por su propia lógica pueden crear nuevas actividades en otro lugar de la economía. Schumpeter (1945) abordó estos complicados y entrelazados “ascensos” y “descensos” del desarrollo económico<sup>8</sup>. Igual que Marx, Schumpeter percibió la doble faz del capitalismo en la interrelación entre creación y destrucción, aunque hizo más énfasis que Marx en el proceso dinámico de transformación industrial, y destacó el carácter abierto del proceso:

<sup>8</sup> Para una buena introducción al trabajo de Schumpeter, ver Swedberg (1991).

La cuestión esencial es que cuando nos ocupamos del capitalismo abordamos un proceso evolutivo. Puede parecer extraño que alguien no vea un hecho tan obvio que además fue destacado hace tiempos por Karl Marx. No obstante, el análisis fragmentario que da lugar a buena parte de nuestras aseveraciones sobre el funcionamiento del capitalismo moderno lo olvida continuamente [...] El capitalismo [...] es, por su naturaleza, una forma o método de cambio económico, y no sólo nunca es estacionario sino que no puede serlo. Y este carácter evolutivo del proceso capitalista no se debe únicamente al hecho de que la vida económica se desarrolla en un ambiente social y natural que cambia y que con sus cambios altera los datos de la acción económica [...] Este proceso de “creación destructiva” es el hecho esencial del capitalismo. En esto consiste el capitalismo y todo negocio capitalista debe operar dentro de ese proceso (Schumpeter, 1954, 82-83).

Las actuales transformaciones de la economía y la sociedad parecen ser más rápidas que en épocas anteriores. Por ello, será cada vez más raro que las personas se mantengan en la misma ocupación y la misma organización durante todo el ciclo de su vida laboral.

Para entender la *ambigua interrelación* del proceso de “destrucción creativa” hay que tener en cuenta que las nuevas invenciones tecnológicas no sólo avanzarán en la dirección de la pérdida de empleos sino que también generan nuevos requerimientos, tareas y necesidades de información que ofrecen posibilidades de sustitución. En los niveles “superior” e “inferior” de la escala, los “ganadores” y los “perdedores” aparecen como un resultado simultáneo<sup>9</sup>. Cada vez más, aunque no de manera exclusiva, los nuevos avances técnicos complejos están asociados a los perfiles de ocupaciones basadas en el conocimiento que requieren una educación superior especial. Cuando se estudia el sistema de empleo no siempre es fácil separar las tendencias seculares irreversibles de los demás efectos de las estrategias empresariales porque pueden estar interrelacionadas y, por tanto, dejar de estar separadas en causas y efectos.

El estudio de la dinámica del sector de servicios debe cubrir muchos aspectos. Un tema de investigación es la velocidad de la innovación en las industrias del sector de servicios. La hipótesis es que para tener una imagen completa hay que entender que las estrategias de las empresas y otras organizaciones encajan en un marco social y ocupacional. Es importante preguntar si los desarrollos sociales, ocupacionales y económicos difieren en las sociedades modernas, y qué tanto difieren. Las divergencias y congruencias de las comparaciones internacionales pueden dar respuestas sobre las ventajas competitivas de países específicos (Porter, 1992). Los aportes del pensamiento institucionalista (viejo y nuevo) indican que la diversidad nacional y cultural puede contribuir a la agenda de investigación<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Ver Farber (1997) para el caso de Estados Unidos.

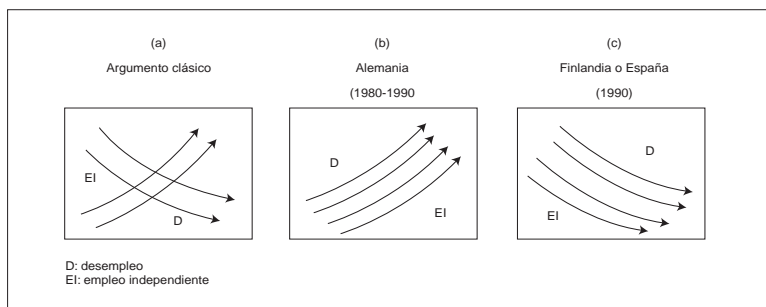
<sup>10</sup> Para los aportes del viejo institucionalismo, ver Bögenhold (2000).

El debate indiferenciado sobre la capacidad empresarial y la “nueva cultura del trabajo independiente” a veces da la impresión de que el análisis se basa en distinciones poco rigurosas entre causas y efectos. En la gráfica 5 se representa el supuesto clásico acerca de la relación entre tasa de empleo por cuenta propia y tendencia del empleo, según el cual un incremento deliberado en el número de empleados por cuenta propia –gracias a la creación de nuevos empleos– va de la mano con un descenso del desempleo. Lo que sucede actualmente en Alemania es que ambas curvas siguen el mismo patrón ascendente en vez de interceptarse. Las circunstancias son diferentes en otros países, pero todas difieren del patrón señalado por el razonamiento clásico. A modo de ilustración, sólo presento los casos empíricos de España y Finlandia, donde ambas curvas descienden paralelamente.

En Alemania, los empleados que aportaban a la seguridad social en 1998 eran casi 1,5 millones menos que en 1990. Como vimos, el número de empleados por cuenta propia aumentó en casi medio millón durante ese mismo período. Existe la tentación de suponer que estamos frente a un proceso de reorientación ocupacional, del empleo asalariado a la ocupación por cuenta propia. De ser así, cabe preguntar si estos “nuevos” empleados son sujetos u objetos de la política laboral o un instrumento de la política laboral.

### Gráfica 5

El argumento clásico de la relación entre tasa de empleo por cuenta propia y tasa de desempleo (a). Observaciones empíricas (b) y (c).



Todo esto muestra que las tasas de empleo por cuenta propia, que generalmente se presentan por separado, no dicen nada significativo sobre el tema en cuestión; las tendencias del empleo total deben hacer parte del análisis. Debería quedar claro que en un contexto económico complejo las interpretaciones simplistas no son aptas para tratar el tema en profundidad. Las economías modernas se deben entender como una conjunción compleja de relaciones entre diversos

elementos. El sector de la pequeña y mediana empresa se puede subdividir de varias maneras: por sector económico, por número de empleados, por posición de mercado, por rotación y otras más (Bögenhold, 2000). Después de decirlo y hacerlo, encontramos una amplia gama de posiciones de mercado que reflejan un campo enorme de divergencia. Esta heterogeneidad se debe interpretar claramente atendiendo a sus consecuencias de política económica; de lo contrario, el llamado a fortalecer al sector de la pequeña y mediana empresa es una frase sin sentido y sin especificación práctica. La gama de medidas de política nacional para promover las pequeñas y medianas empresas es tan amplia que se deben hacer mayores esfuerzos para identificar las políticas selectivas más apropiadas<sup>11</sup>.

El crecimiento es necesario, por supuesto, pero aún no entendemos cómo se lleva a cabo el crecimiento endógeno (Nijkamp, 2000). El crecimiento es un efecto de diversos factores en contextos regionales y globales. La capacidad empresarial es sólo uno de los factores de esta interrelación compleja. Equiparar la capacidad empresarial al empleo por cuenta propia implica que el eslogan de fortalecer la capacidad empresarial es un llamado a elevar el porcentaje de empleo por cuenta propia. El incremento del empleo por cuenta propia puede tener diversas causas. La consigna “¡imitemos a Norteamérica!” parece ser muy moderna, especialmente en Europa. No obstante, las políticas estadounidenses son mucho más complejas de lo que perciben los observadores europeos. En su evaluación de las nuevas empresas estadounidenses, Terry E. Buss (2001) mostró cuán a menudo la realidad difiere de la retórica.

Aunque las economías modernas necesitan sangre nueva, ideas nuevas y tecnologías nuevas, hay evidencias de que sucede lo contrario: el incremento del número de trabajadores por cuenta propia no

<sup>11</sup> En el debate público, la idea de que las firmas pequeñas generan la mayoría de los nuevos empleos es una creencia generalizada. Muchos se refieren al trabajo de David Birch, quien hizo una investigación a finales de 1970 basada en los datos de Dun y Bradstreet. En 1979, Birch afirmó que el 80% de los nuevos trabajos eran generados por empresas con menos de 100 trabajadores, y en su libro de 1987 afirmó que las empresas con 20 o menos empleados eran responsables del 88% del crecimiento neto del empleo entre 1981 y 1985. Sin embargo, ni la U. S. Small Business Administration ni Dun y Bradstreet pudieron reproducir los resultados de Birch. Birch se negó a publicar sus métodos y su respuesta frente a la crítica fue que dicha revelación podría perjudicar su negocio de consultoría. Desafiado por los periodistas, la sinceridad de Birch fue mucho más perjudicial. El *Wall Street Journal*, el 8 de noviembre de 1988, concluyó: “incluso el investigador que dio la cifra del 80%... afirmó que es sólo un número que como tal no significa nada. Puedo cambiar la cifra a mi antojo con sólo cambiar el punto de inicio o el intervalo... cualquiera podría obtenerlo de cualquier forma” (Wessel y Brown, 1988).

es el prelude de un aumento sustancial del empleo, sino –al menos a primera vista– de lo contrario, es decir, la expresión de un déficit en el mercado laboral. En términos más expresivos, lo que la propaganda anuncia como “remedio” contra el alto desempleo es en realidad el termómetro que indica cuán aguda es la enfermedad del desempleo. Durante el período de estudio y observando el promedio de los diferentes países, se puede afirmar que cuando las tasas de desempleo aumentan, las tasas de empleo por cuenta propia también se incrementan (Acs y Audretsch, 1992; Bögenhold y Staber, 1991), de modo que se puede hablar de una sólida correlación positiva. En otras palabras, y exagerando un poco, esto significa que un incremento del empleo por cuenta propia indica que hay un problema, en vez de ser una respuesta a los actuales problemas del mercado laboral. Además, en muchas ocasiones se ha observado que en épocas de malas cifras económicas y aumento del desempleo las personas se orientan a la independencia laboral.

El debate político actual sobre la capacidad empresarial en materia de políticas usa el término como “abreboca”, sin un análisis profundo de la historia económica o de la teoría económica o de la economía social que lo encubra. En la discusión actual no se tienen en cuenta las definiciones alternativas de la capacidad empresarial. Lo que se anuncia como “punto de partida hacia nuevos puertos”, entendidos como un período de rápida expansión industrial, es una nueva faceta de los problemas del mercado laboral y de la estructura ocupacional. Por supuesto, no debemos condenar al trabajo por cuenta propia, pero tampoco refleja un nuevo espíritu empresarial. Cuando hablemos de la capacidad empresarial de manera enfática, como lo hacen muchos contemporáneos, debemos saber de qué estamos hablando. La capacidad empresarial tiene más de una cara, al menos dos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Zoltan; Audretsch, D. B. y Evans, D. 1992. “The Determinants of Variations in Self-Employment Rates Across Countries and Over Time”, *Discussion Paper*, Berlin, Wissenschaftszentrum.
- Acs, Zoltan y Audretsch, David B. 1990a. *Innovation and Small Firms*, Cambridge, MIT Press.
- Acs, Zoltan y Audretsch, David B. 1990b. *The Economics of Small Firms: A European Challenge*, Dordrecht, Kluwer.
- Audretsch, David B. 1999. “Linking Entrepreneurship to Economic Growth”, Libecap, Gary D., editor, *The Sources of Entrepreneurial Activity*, Stanford, JAI Press, pp. 1-28.
- Bell, Daniel. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*, Nueva York, Basic Books.



- Berle, A. y Means, G. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, MacMillan.
- Birch, David L. 1987. *Job Creation in America*, The Free Press.
- Birley, Sue, editor. 1998. *Entrepreneurship*, Aldershot, Ashgate.
- Bögenhold, Dieter. 1999. "Unternehmensgrundungen, Unternehmertum und Dezentralität", Bögenhold, D., editor, *Unternehmensgrundungen und Dezentralität-Eine Renaissance der beruflichen Selbständigkeit in Europa?*, Opladen, Westdeutscher Verlag, pp. 7-30.
- Bögenhold, Dieter. 2000. "Limits to Mass Production: Entrepreneurship and Industrial Organization in View of the Historical School of Schmoller and Sombart", Bögenhold, Dieter, editor, *Entrepreneurship, Markets, and Self-Employment*, edición especial del *International Review of Sociology* 10, 1, pp. 57-71.
- Bögenhold, D. y Staber, U. 1991. "The Decline and Rise of Self-Employment", *Work, Employment and Society* 5, pp. 223-239.
- Bögenhold, D. y Staber, U. 1994. *Von Dämonen zu Demiurgen? Studien zur (Re-) Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften*, Berlin, Akademie-Verlag,
- Bögenhold, Dieter; Fachinger, Uwe y Leicht, René. 2001. "Entrepreneurship, Self-Employment, and Wealth Creation", *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 2, pp. 81-91.
- Bögenhold, Dieter y Leicht, René. 2000. "Self-Employment and Entrepreneurship: Observations on the German Case", Foden, David y Magnusson, Lars, *Contested Territory. Entrepreneurship in the European Employment Strategy*, Bruselas, ETUC, pp. 197-231.
- Böttger, Hugo. 1901. *Vom alten und neuen Mitteistand*, Berlín, Burschenschaftliche Bücher.
- Burnharn, J. 1941. *The Managerial Revolution: What is Happening in the World?*, Nueva York, Day.
- Burnharn, J. 1972. *The Managerial Revolution: What is Happening in the World?*, 1941, Westport, Greenwood.
- Buss, Terry F. 2001. *Capital, Emerging High-growth Firms and Public Policy: The Case against Federal Intervention*, Westport, Praeger.
- Bygrave, W. D. y Hofer, C. W. 1991. "Theorizing about Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice* 16, 2, pp. 13-22.
- Callon, Michel. 1998. "An Essay on Framing and Overflowing: Economic Externalities Revisited by Sociology", Callon, M., editor, *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell, pp. 244-269.
- Callon, Michel. 1998. "Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics", Callon, M., editor, *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell, pp. 1-56.
- Castells, Manuel. 1996-1998. *The Information Age*, 3 volúmenes, Cambridge, Blackwell.
- Cohen, S. y Zysman, J. 1987. *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*, Nueva York, Basic Books.
- Davidsson, Per; Wiklund, Johan y Delmar, Frederic. 2001. "Entrepreneurship as Growth: Growth as Entrepreneurship", Hitt, M. H.; Ireland, R. D.; Camp, S. M. y Sexton, D. L., editores, *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Integrated Mindset*, Oxford, Blackwell.



- Foden, David y Magnusson, L., editores, 1999. *Entrepreneurship in the European Employment Strategy*, Bruselas, European Trade Union Institute.
- Fuchs, Victor. 1968. *The Service Economy*, New York, National Bureau of Economic Research, Columbia University.
- Gartner, W. B. 1990. "What Are We Talking About When We Talk About Entrepreneurship?", *Journal of Business Venturing* 5, pp. 15-28.
- Geiger, T. 1931. *Die soziale Schichtung des deutschen Volkes*, Enke, Stuttgart.
- Gershuny, J. 1978. *After Industrial Society? The Emerging Sell-Service Economy*, McMillan, Londres-Basingstoke.
- Granovetter, M. 1984. "Small is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size", *American Sociological Review* 49, pp. 323-334.
- Gunning, J. P. 1997. "The Theory of Entrepreneurship in Austrian Economics", Keizer, W.; Tieben, B. y van Zijp, R., editores, *Austrian Economics in Debate*, Londres, Routledge.
- Jensen, M. C. 1998. *Foundations of Organizational Strategy*, Cambridge, Harvard University Press.
- Keynes, J. M. 1932. "The World's Economic Outlook", *Atlantic Monthly*, mayo.
- Kirzner, Israel M. 1985. *Discovery and the Capitalism Process*, Chicago, Chicago University Press.
- Knight, F. H. 1971. *Risk, Uncertainty and Profit*, 1921, Chicago, The University of Chicago Press.
- Kyrö, P. 2000. "Entrepreneurship in the Postmodern Society", *Wirtschaftspolitische Blätter* 47, 1, pp. 37-44.
- Lederer, E. 1912. *Die Privatangestellten in der modernen Wirtschaftsentwicklung*, Tübingen, Mohr.
- Lederer, E. 1918-1919. "Zum sozialpsychischen Habitus der Gegenwart", *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 46, pp. 114-139.
- Lederer, E. 1979. *Kapitalismus, Klassenstruktur und Probleme der Demokratie in Deutschland 1910-1940*, Kocka, Jürgen, editor, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht.
- Light, D. W. 2000. "The Sociological Character of Healthcare Markets", Albrecht, G. L.; Fitzpatrick, R. y Scrimshaw, S. C., editores, *The Handbook of Social Studies in Health and Markets*, London, Sage, pp 394-408.
- Long, W. 1983. "The Meaning of Entrepreneurship", *American Journal of Small Business* 8, 2, pp. 47-56.
- Martinelli, A. 1994. "Entrepreneurship and Management", Smelser, N. J. y Swedberg, R., editores, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton-Nueva York, Princeton University and Russell Sage, pp. 476-503.
- Marx, K. 1976. *Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie*, vol. 3, 1894, Marx-Engels-Werke 25 (MEW), Berlín, Dietz.
- Mills, C. Wright. 1951. *White Collar. The American Middle Classes*, Nueva York, Oxford University Press.
- Nijkamp, Peter. 2000. *Entrepreneurship in a Modern Network Economy*, Free University of Amsterdam, Discussion Paper, diciembre.
- North, D. C. 1977. "Markets and other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi", *Journal of European Economic History*, pp. 703-716.

- Organization for Economic Cooperation and Development. 1998. *Fostering Entrepreneurship*, París, OCDE.
- Piore, M. J. y Sabel, C. F. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- Polanyi, K. 1944. *The Great Transformation*, Boston, Beacon.
- Porter, Michael E. 1992. *The Competitive Advantage of Nations*, reimpression, Londres, MacMillan.
- Reynolds, P. D. 1991. "Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions", *Entrepreneurship Theory and Practice* 16, 2, pp. 47-70.
- Sayer, A y Walker, R. 1992. *The New Social Economy. Reworking the Division of Labor*, Cambridge, Blackwell.
- Schiller, D. 1999. *Digital Capitalism. Networking the Global Market System*, Cambridge, MIT Press.
- Schumacher, E. F. 1973. *Small is Beautiful. Economics as if People Mattered*, Nueva York, Harper & Row.
- Schumpeter, J. A. 1926. *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, 1911, Duncker & Humblot, Munchen & Leipzig.
- Schumpeter, J. A. 1949. "The Communist Manifesto in Sociology and Economics", *Journal of Political Economy* 57, pp. 199-212.
- Schumpeter, J. A. 1953. "Die Krise des Steuerstaates", 1918, Schumpeter, J. A., editor, *Aufs zur Soziologie*, Tübingen, J. C. B. Mohr, pp. 1-71.
- Schumpeter, J. A. 1954. *Capitalism, Socialism and Democracy*, 1942, Londres, Allen & Unwin.
- Shane, Scott, editor. 2001. *The Foundations of Entrepreneurship*, 2 volúmenes, Cheltenham, Edward Elgar.
- Shavit, Y. y Blossfeld, H. P., editores, 1993. *Persistent Inequality. Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*, Boulder, Westview Press, pp. 1-23.
- Shavit, Y. y Muller, W., editores, 1998. *From School to Work: A Comparative Study of Educational Qualifications and Occupational Destinations*, Oxford, Clarendon.
- Singelmann, J. 1978. *From Agriculture to Services*, Beverly Hills, Sage.
- Swedberg, R. 1991. "The Man and His Work", Swedberg, Richard, editor, Schumpeter, Joseph. *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, pp. 3-98.
- Swedberg, Richard. 2000. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Swedberg, Richard. 2000. "The Social Science View of Entrepreneurship: Introduction and Practical Applications", Swedberg, R., editor, *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford, Oxford University Press, pp. 7-44.
- Swedberg, Richard, editor. 2000. *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford, Oxford University Press.
- Thornton, P. H. 1999. "The Sociology of Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology* 25, pp. 19-46.
- Vaughan, Roger y Buss, Terry. 1998. *Communicating Social Science Research to Policymakers*, Thousand Oaks, Sage.
- Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1921, Tübingen, J. C. B. Mohr.
- Weber, Max. 1979. "Askese und kapitalistischer Geist", 1912/13, Weber, M., editor, *Die protestantische Ethik*, Gutersloh, GTB.

- Webster, Frank. 1995. *Theories of the Information Society*, Londres y Nueva York, Routledge.
- Wessel, David y Brown, Buck. 1988. "The Hying of Small-Firm Job Growth: Lobbyists use Suspect Statistic to Push Causers", *The Wall Street Journal*, 8 de noviembre, p. B-I.
- Williamson, Jeffrey. 1995. "The Evolution of Global Labour Markets Since 1830: Background Evidence and Hypotheses", *Explorations in Economic History* 32, pp. 141-196.
- Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study of the Internal Organization*, Nueva York, The Free Press.
- Wu, Shiyen. 2000. "On the Changing Nature of Entrepreneurship", *International Review of Sociology* 10, pp. 41-50.