

# Schumpeter, la innovación y la política industrial

••••• ALEJANDRO MUNGARAY

JUAN IGNACIO PALACIO\*

El siglo XX ha sido escenario de transformaciones económicas y sociales sólo previstas en la imaginación de Julio Verne. Difícilmente en los albores de dicha centuria los economistas hubieran concebido que el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad daría lugar al increíble cambio técnico que vivimos en los albores del siglo XXI. De hecho, con todos sus efectos excluyentes, la globalización económica encabeza cualquier otro tipo de globalidad y trastoca los valores en intereses en todos los niveles sociales. Se produce una intensificación de la competencia como nunca se pensó que ocurriría cuando el influyente economista Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) sostuvo la importancia de la empresa monopolista en la innovación tecnológica y el crecimiento de la productividad en la generación de largos ciclos de crecimiento económico y en su contribución a la estabilidad social.

## LA CONTRIBUCIÓN DE SCHUMPETER

Sin duda que plantear una relación intrínseca entre competencia, monopolio, innovación, crecimiento y desarrollo, ubica las aportaciones de Schumpeter en el terreno del desarrollo económico y sus microfundamentos. En cierto sentido, fecunda las aportaciones ricardianas del desarrollo, donde, en virtud de su austeridad, sólo los empresarios son capaces de generar ahorros para reinversión y por tanto crecimiento económico.<sup>1</sup> Su visión del desarrollo como cambio espontáneo y discontinuo en el cauce de la corriente circular que caracteriza el intercambio entre productores y consumidores, se puede en-

tender como una perturbación que altera el estado de equilibrio existente, pero que proviene del propio sistema productivo.<sup>2</sup> En la medida en que sus planteamientos descansan en los supuestos de que los trabajadores producen fuerza de trabajo por un salario para adquirir sus medios de subsistencia y los empresarios adquieren la fuerza de trabajo para producir lo que necesitan vender para satisfacer sus necesidades, su concepto de desarrollo desde adentro subordina los gustos y las preferencias de los consumidores a la dinámica de los productores. Esto abona la idea de que la producción rentable es la producción en masa y de que la construcción de una economía de mercado sólo encuentra su camino en funciones de beneficio sostenidas en la especialización.

Como las empresas y los empresarios con poder de mercado y de innovación tecnológica son los principales agentes del desarrollo, lo que origina las perturbaciones del equilibrio en el intercambio y da lugar al desarrollo económico son las innovaciones que resultan de la aplicación del conocimiento al proceso productivo, provenientes de la investigación, de la introducción de nuevas técnicas o del desarrollo de nuevos métodos para ha-

\* Investigador nacional, becario UABC al desempeño académico y profesor titular de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California, en Tijuana <mungaray@costa.tij.uabc.mx>, y catedrático de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Castilla-La Mancha, en Albacete, respectivamente. Se agradece la asistencia de Martín Ramírez y Carmen Alcalá, profesores asociados de la Facultad de Economía de la UABC y la generosa ayuda económica de becas del Promep de la SEP-SESI en México y de la AECEI en España, para la reunión y el intercambio de ideas, así como el apoyo de las universidades a que pertenecen para lograrlo.

1. L. Pasinetti, *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Alianza, Madrid, 1980.

2. J.A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, 1955.

cer las cosas, que se efectúa, fundamentalmente, en las grandes empresas. Esto significaría que para realizar la función innovadora que genere nuevos productos o combine los factores de forma diferente, el empresario requiere un nivel de conocimiento técnico que, en la medida que permite profundizar la especialización e incrementar los rendimientos con relación a los insumos, equivale al establecimiento de una nueva función de producción<sup>3</sup> con una perspectiva de costos medios más competitiva.

En Schumpeter la competencia no se desarrolla entre muchas empresas pequeñas y homogéneas donde ninguna es capaz de imponer precios a las otras. La competencia real, que en su visión es capaz de generar crecimiento y desarrollo económicos, sólo puede ocurrir entre empresas innovadoras que producen bienes diferenciados mediante distintos métodos. En consecuencia, la competencia es entre productos o tecnologías nuevas contra viejas, pues sólo en industrias que exhiben fuertes elementos monopolistas es posible que grandes empresas empleen técnicas superiores a las de las rivales.<sup>4</sup> El crecimiento económico se origina en los cambios en la producción generados por la disponibilidad de factores productivos que resultan de la innovación impulsada por los empresarios que tienen la capacidad de liderazgo para ello.<sup>5</sup> En consecuencia, los ciclos de largo plazo resultan de un agrupamiento de innovaciones.<sup>6</sup> El desarrollo, por su parte, se asocia a los efectos tecnológicos y sociales de la innovación y a la disponibilidad de medios de pago transferibles a los empresarios para que el desarrollo ocurra.<sup>7</sup>

Es claro que en la concepción de desarrollo económico de Schumpeter, los empresarios con capacidad para introducir los conocimientos técnicos a los procesos productivos para realizar las innovaciones que incrementen los beneficios son esenciales en el ámbito de las economías capitalistas, caracterizadas por depredadores procesos de competencia. La innovación como hecho extraordinario, principalmente asociado al producto, se reduce a los grandes cambios tecnológicos que otorgan poder monopolístico y ganancias extraordinarias que resarcen las inversiones. De modo paulatino los demás empresarios imitan o acceden a esa nueva tecnología hasta que se vuelve a una nueva situación de equilibrio. Este proceso de destrucción creativa es encabezado por las grandes empresas que son las únicas que cuentan con capacidad de innovación y que difícilmente podrían ser superadas por otras mediante la competencia de precios, sino más bien por la competencia de nuevos productos y tecnología que están en los fundamentos de las empresas existentes.<sup>8</sup>

3. I. Adelman, *Teorías del desarrollo económico*, FCE, México, 1964.

4. C. Pass et al., *The Harper Collins Dictionary of Economics*, Harper Perennial, Nueva York, 1991, p. 562.

5. J.H. Rima, *Development of Economic Analysis*, Richard Irving, 1972.

6. J.A. Schumpeter, "The Explanation of the Business Cycle", *Economica*, diciembre de 1972, pp. 290-299.

7. J.A. Schumpeter, *Business Cycles*, McGraw Hill, Nueva York, 1939, y *The Theory...*, op. cit.

8. R. Schmalensee, "Antitrust Issues in Schumpeterian Industries", *American Economic Review*, vol. 90, núm. 2, mayo de 2000, pp. 192-196.

## UN ESPACIO AMPLIADO PARA LA INNOVACIÓN Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL

La innovación y la competencia están en la base de la cooperación empresarial, sectorial y territorial. Sin embargo, la concepción de la innovación asociada fundamentalmente a la tecnología y al suceso extraordinario ha llevado a suponer que la única innovación existente es la que se vincula a los grandes cambios tecnológicos y que la única capacidad emprendedora es la del empresario individual. En consecuencia, lo único que puede favorecer dicha capacidad innovadora es la existencia de un entorno competitivo autorregulador que garantice el funcionamiento de la mano invisible del mercado. Esta forma de concebir la innovación suele ignorar que la tecnología no es un factor dado ("exógeno"), ni un proceso lineal que va desde la investigación científica hasta la aplicada al proceso de producción y comercialización, que es donde entra en liza el empresario. Por el contrario, la innovación tiene carácter endógeno, nace impulsada por la iniciativa empresarial y es el resultado de las interrelaciones de los distintos agentes y entornos que intervienen en el proceso de innovación tecnológica. Esto indica la complejidad de las interacciones en forma de red que difuminan el papel de empresario como agente innovador individual.<sup>9</sup>

La innovación deja de entenderse como un hecho extraordinario, puesto que representa la esencia de la competencia. Como destaca Mueller, "la competencia toma la forma no de precios más bajos para un conjunto dado de productos, sino de nuevas y más ventajosas ideas".<sup>10</sup> En esta visión dinámica de la competencia, a diferencia de la concepción schumpeteriana y tal como resaltan sus propios seguidores de la "nueva escuela austriaca",<sup>11</sup> la innovación no es algo excepcional que rompe una situación de equilibrio competitivo para, tras un proceso de imitación, erosionar el poder de monopolio del innovador y volver al equilibrio. Se innova de manera constante, aunque en ocasiones se trate de pequeños cambios en apariencia insignificantes,<sup>12</sup> ya que es la forma esencial de competir. Esto implica, entre otras consecuencias, que no existe una tecnología única que le viene dada al empresario de forma exógena, sino que coexisten a largo plazo empresas con diferentes tecnologías y funciones de costos; no hay dos empresas ni dos productos en un mismo mercado que sean exactamente iguales entre sí. De este modo, la diferenciación de producto y la ventaja competitiva de unas empresas frente a otras ("poder de mercado") no tiene por qué responder necesariamente

9. C. Ruiz Durán, *Economía de la pequeña empresa*, Ariel, México, 1995.

10. D.C. Mueller, *The Dynamics of Company Profits. An International Comparison*, Cambridge University Press, Nueva York, Oakleigh, 1990.

11. I.M. Kirzner, "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, núm. 35, marzo de 1997, pp. 60-85, y F.M. Machovec, *Perfect Competition and the Transformation of Economics*, Routledge, Londres y Nueva York, 1995.

12. W.E.G. Salter, *Productividad y cambio técnico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguro Social, Madrid, 1986.

a una situación de monopolio o restricción de la competencia; por lo general será el resultado de la propia competencia.

Desde el punto de vista económico, lo decisivo es que si bien la innovación tecnológica es la principal palanca de la acción empresarial, no es comprensible al margen del resto de las estrategias que configuran el comportamiento del empresario. Esto implicaría reconocer que los principales problemas a que se enfrentan los empresarios no sólo son de acceso tecnológico, sino también de gestión técnico-empresarial. En este sentido, elegir objetivos estratégicos y tomar decisiones en torno a la selección y adecuada combinación de los factores productivos forma parte del éxito empresarial. Las soluciones de carácter técnico, por tanto, suelen ser parciales frente a la necesidad de contar con elementos adicionales que le ayuden a tomar sus propias decisiones en mejores condiciones. Esto es particularmente importante en el caso de las pequeñas empresas.

El concepto de beneficio asociado a la innovación como un hecho extraordinario es obviamente excluyente. Al asociarse a un concepto de competencia equivalente a tratar de eliminar al rival desvirtúa el sentido de la cooperación como medio para elevar la capacidad de innovación, principalmente entre el tejido empresarial de las micro y pequeñas empresas, donde la innovación y la competencia se basan más en la cooperación que en la lucha aislada por la supervivencia.<sup>13</sup> Con este concepto de innovación se abre un enorme campo de acción para la política industrial mediante la creación de redes de cooperación regional orientadas a favorecer la mejora de la gestión técnico-empresarial y con ello la capacidad de competir y generar empleo, a partir de ayudar a descubrir el inexplorado potencial tecnológico y comercial de las empresas, que suele quedarse sin desarrollar debido a la falta de recursos humanos, medios adecuados de formación y de financiamiento a cada situación sectorial, regional y de tamaño. Sin embargo, este tipo de redes no sólo apoyan a las empresas en el desarrollo de su competitividad microeconómica, sino también en la detección de necesidades comunes en materia de infraestructura de transportes y comunicaciones, servicios básicos, posibilidades de educación y formación y, en general, de todo elemento que favorezca las calificaciones y las actitudes innovadoras de la población local.<sup>14</sup> Se requiere un buen manejo burocrático para atraer fondos internacionales o de las administraciones de los gobiernos centrales para generar infraestructura o proporcionar subvenciones directas al desarrollo empresarial. Gestionar de manera adecuada esos fondos para apoyar una política industrial y tecnológica exige capital humano e iniciativa empresarial y del conjunto de la sociedad civil, pues ello permite, en última instancia, generar capacidades para competir en una economía abierta.<sup>15</sup>

13. A. Mungaray, *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México*, Nafin, México, 1997.

14. L. Cachón y J.I. Palacio, "Política de empleo en España desde el ingreso en la Unión Europea", en F. Miguelez y C. Prieto (eds.), *Las relaciones de empleo en España, Siglo XXI*. Madrid, 1999, pp. 273-304.

15. C. Ruiz Durán, *Macroeconomía global*, JUS-UNAM, México, 1999.

La promoción de la competencia desde una perspectiva cooperativa en busca de hacer más competentes a los agentes que intervienen en el mercado requiere de estrategias activas por el lado de la política educativa o de formación y de la política de investigación y desarrollo.<sup>16</sup> En la medida en que se eliminan las imperfecciones del mercado, ayudando a los agentes de todos los tamaños que ahí intervienen, el libre funcionamiento de los mercados puede ser un medio para alcanzar una distribución más equitativa.<sup>17</sup> La acción del Estado para que mediante esas políticas activas se generen condiciones de innovación y de asimilación para la mayor parte del tejido empresarial ayudaría a fortalecer la competitividad, el crecimiento y el desarrollo de la economía.<sup>18</sup> Éstos serían el producto de una dinámica de innovación proveniente de todos los sectores empresariales y no sólo de aquellos que tienen mayor capacidad financiera y pueden imponer condiciones de monopolio o poder de mercado intocable.

### DIMENSIONES REGIONALES DE LA INNOVACIÓN Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL

El análisis internacional comparado de economía y política industrial regional indica que la incorporación de países menos desarrollados a procesos de integración se ha hecho en condiciones de clara inferioridad. Esto se justifica porque en el marco de integración subsiste la hipótesis de que a largo plazo existe una tendencia a la convergencia. Ésta se reflejaría en la igualación de los costos laborales, similar a lo que ocurriría en un modelo de competencia perfecta, y mientras persistan las diferencias salariales, la teoría del capital humano las explicaría por la existencia de diferentes niveles de calificación.

Sin embargo, observaciones empíricas de economías regionales industrialmente especializadas darían lugar a la hipótesis alternativa de que hay empresas con productividades y funciones de producción diferentes que tienden a convivir en una misma rama o mercado a largo plazo.<sup>19</sup> No tendría por qué darse, por tanto, ningún proceso de convergencia en los salarios y costos laborales unitarios.<sup>20</sup> La explicación reside en que las empresas líderes, conscientes de su ventaja competitiva, no tratan de expulsar a las demás para quedarse con todo el mercado compitiendo con base en los precios. Buscan maximizar beneficios a largo plazo, entendiendo por tal el período de amortización de las inversiones en capital fijo, a base de asegurar la plena utiliza-

16. J.I. Palacio, "Competencia global, integración parcial", de próxima publicación en *Comercio Exterior*.

17. World Bank, *World Development Report 1997. The State in a Changing World*, Oxford University Press, Washington, 1997.

18. C.H. Lewellyn Smith, "International Collaboration in Science and Technology: Lessons from CERN", *European Review*, vol. 7, núm. 1, 1999, pp. 77-92.

19. A. Mungaray, P. Moctezuma y R. Varela, "Infraestructura de educación superior para la especialización industrial de Baja California-California", de próxima publicación en *Comercio Exterior*.

20. J.I. Palacio, *Estructura industrial y determinación de los salarios*. mimeo., Universidad de Castilla-La Mancha, 1992.

ción de su capacidad productiva y de mantener o ampliar su poder de mercado por medio de la innovación. Puesto que en todos los mercados, hasta en los más estables, la demanda registra notables oscilaciones, acaparar todo el mercado aprovechando las ventajas en productividad y costos para rebajar los precios hasta un nivel en donde las demás empresas no puedan subsistir, implicaría quizá maximizar beneficios a corto plazo si el precio se puede detener antes de alcanzar el beneficio cero; pero ante cualquier oscilación coyuntural de la demanda a la baja, la capacidad instalada quedaría infrautilizada, con el consiguiente incremento de costos y pérdida de beneficios. Por el contrario, si la capacidad productiva se ajusta a un nivel de demanda que se considera estará siempre asegurado a largo plazo, se podrá permanecer en el mercado sin pérdidas y con el máximo beneficio posible. En las coyunturas alcistas los incrementos de precios permitirán alcanzar beneficios cada vez más altos, abriéndose mayores posibilidades para que se instalen nuevas empresas. En las recesiones las caídas de precios afectarán mínimamente los beneficios y forzarán la salida de las empresas menos competitivas que hubieran podido subsistir en la fase alcista. Podría asimilarse este escenario a una estrategia mixta que en la literatura económica se denomina tipo Cournot, en la que se fijan previamente las cantidades, nada más que en este caso sólo lo siguen las empresas líderes, como en el modelo de Stackelberg, y la tipo Bertrand, en que se compite exclusivamente por medio de los precios. Por tanto, se adoptan estrategias de diferenciación de producto junto a otras de integración vertical en las que se busca controlar los nichos de demanda final y subcontratar en primer término a sus proveedores de origen y luego a los que fuera posible reclutar entre las pequeñas empresas nacionales con criterios de calidad; con ello se evitan las inversiones excesivamente arriesgadas.

La ampliación de la gama de productos, para diversificar riesgos y aprovechar las posibilidades de beneficio en distintos mercados, completaría la estrategia empresarial básica de competencia.

En esta perspectiva analítica se reconoce que las empresas son distintas porque sus empresarios tienen capacidades diversas, de acuerdo con sus posibilidades para invertir y aprender. En consecuencia, da espacio a que las conclusiones de los análisis industriales permitan la intervención mediante la política industrial, si la asignación de factores es ineficiente; lo contrario sucede desde la perspectiva analítica, donde los empresarios son iguales (empresas homogéneas) y se penalizan las diferencias por medio de la competencia.

Es claro que, de acuerdo con lo aquí señalado, las empresas con mayor productividad tienden a pagar mayores salarios con costos laborales unitarios relativamente bajos, mientras que aquéllas que tienen bajos salarios es porque, por lo general, están próximas al nivel de beneficio cero que supone altos costos laborales unitarios.<sup>21</sup> Si esta correlación entre salarios y produc-

tividad de las empresas no se da, es importante estudiar por qué no tiene lugar la convergencia. Podría haber distorsiones en el libre funcionamiento del mercado que restrinjan la competencia permitiendo costos laborales muy altos o anormalmente bajos en relación con el nivel de productividad. Una respuesta aproximada a por qué, frente a la innovación schumpeteriana, las pequeñas empresas están desempeñando un importante papel en los procesos de innovación y cambio tecnológico, sobre todo con innovaciones en procesos, se encuentra en que el tejido empresarial y el ambiente de competencia cooperativa y de aprendizaje se ha ido fortaleciendo.

Frente a la restricción schumpeteriana de innovación monopolística, las grandes empresas, aprovechando las técnicas que permiten mantener la exigencia de productividad en las pequeñas, han desarrollado innovaciones organizativas que están dando lugar a economías de redes. Así, ante aumentos en la productividad por innovación tecnológica, las mejoras hacen que la capacidad de las pequeñas empresas para generar empleos se multiplique. Este tipo de crecimiento del tejido empresarial apoyado en los pequeños negocios se asocia con mejores distribuciones del ingreso, siempre y cuando tengan sanas condiciones de competencia que no permitan la concentración oligopólica de un menor número de grandes empresas.<sup>22</sup>

La innovación tecnológica, como se ve, no sólo es investigación y desarrollo; también comprende la tecnología de fabricación, organización, diseño, control de calidad y mercadotecnia. Como la gran mayoría de la pequeñas empresas no tiene acceso a estos elementos, el desarrollo de sistemas de innovación de escalas nacional y regional permitiría construir, junto con una visión más global, una percepción regional de los problemas con estrategias para elevar las capacidades tecnológicas y productivas del país.

Esto sugiere que la innovación es de naturaleza interactiva, más que espontánea, en la medida en que es un proceso para la resolución de problemas sustentado en la combinación de conocimientos y en información de diversos orígenes. En consecuencia, la formación de sistemas nacionales y regionales de innovación es un proceso social de conocimiento y aprendizaje que permite producir entornos de cooperación en los cuales es posible mejorar el desempeño económico de las empresas menos favorecidas, y en los cuales éstas tengan capacidad para ser espacios de conocimiento, para trabajar en modelos de vinculación con instituciones de educación superior y de asistencia técnica y para convivir cooperativamente en un amplio sistema de relaciones sociales.<sup>23</sup>

22. Yamamoto, "Small Firms and the Labor Problem in Japan", *Bulletin University of Osaka Prefecture*, vol. III, 1959, pp. 76-84, y M. Harper, *Small Business in the Third World*, John Wiley, Londres, 1984.

23. M. Cimoli y G. Dosi, "De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación", *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 8, agosto de 1994, pp. 669-684, y B.A. Lundvall y B. Johnson, "The Learning Economy", *Journal of Industry Studies*, vol. 1 (2), 1994, pp. 23-42.

21. J.I. Palacio e Iriondo, "Determinantes salariales dentro de una rama de actividad", *Economía y Sociología del Trabajo*, núm. 25/26, septiembre-diciembre de 1994, pp. 132-143.

Si el marco mundial de competencia modifica las circunstancias nacionales, entonces no hay forma de eludir la responsabilidad de construir entramados institucionales para que los mercados nacionales de factores y productos funcionen adaptándose al nuevo arreglo de precios relativos introducido por las grandes empresas. La experiencia internacional indica que la restructuración regional sigue modelos divergentes. En el enfoque de los distritos industriales, las decisiones de demanda final son externas y la relación de subcontratación es subordinada.<sup>24</sup> Un enfoque de distrito industrial divergente supone la intervención política para la cooperación intraempresarial en bienes complementarios no tradicionales, cambio tecnológico, distribución e investigación y desarrollo.

Esto implica ventajas de disminución de costos de acceso a los mercados (transacción) y fomento de especialidades e innovación nacionales. En la perspectiva de las redes y la cooperación, el factor confianza es vital y la información flexible su sustento. En este entorno, las experiencias internacionales italiana, danesa, sueca y catalana muestran que la prestación de servicios a la exportación es vital para mejorar la calidad, la innovación y la adaptación ante las crisis y las fluctuaciones de la demanda.<sup>25</sup>

La organización de sistemas productivos regionales no es una experiencia nueva. Sin embargo, los desequilibrios regionales y sectoriales en materia de competitividad, empleo y bienestar, asociados a las políticas industriales genéricas de los programas de estabilización, están llamando poderosamente la atención de los responsables de la política económica y social. Se necesitan respuestas regionales de organización productiva en las que participen todos los agentes económicos y sociales que intervengan en el desarrollo mediante iniciativas innovadoras y estrategias de política industrial.

### REFLEXIONES FINALES


La existencia de modelos de desarrollo empresarial innovadores en varias latitudes regionales del mundo ha dado lugar a exitosas experiencias de sistemas de desarrollo regional que han compatibilizado el crecimiento económico con la distribución. A partir de una clara adecuación de las instituciones financieras, educativas y de seguridad social al desarrollo de sistemas productivos regionales, ha sido posible construir encadenamientos locales externos hacia adentro y hacia el mercado mundial, en la forma organizativa de *clusters*, distritos industriales o redes de empresas.

24. A. Innocenti, "Gerarchia e contratti. Il ruolo dei rapporti di subfornitura tra piccole imprese nell'evoluzione dei distretti industriali", *L'industria*, vol. XIX (2), 1998, pp. 391-415.

25. M. Backstrom y C. Karlsson, *Specialisation and Clustering in an Industrial District. The Case of the County of Jonkoping*, Jonkoping International Business School, working paper, 1999, y A. Hermsilla, *El consum de serveis per les empreses industrials* (Papers d'economia industrial). Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1998.

La investigación de cómo se conforman y comportan los sistemas empresariales para construir dinámicas regionales de innovación, competitividad y bienestar, crea la necesidad de conocer mejor los elementos que caracterizan un sistema regional de innovación, en el marco más amplio de procesos de integración económica, y las posibilidades de mercado que abre a sistemas de empresas articuladas por crecientes relaciones de subcontratación y comercio intraempresarial. Se revitaliza el interés de la investigación sobre el papel de las instituciones de educación técnica y superior en la calificación y recalificación permanente de los recursos humanos en todos los niveles de la escala empresarial y los criterios de su evaluación, y acerca de la función de los gobiernos centrales, estatales y locales en la promoción y regulación de la actividad económica y empresarial, así como de sus vinculaciones con las instituciones educativas y de seguridad social como parte de una política industrial activa.

La incipiente concepción dinámica de la competencia de Schumpeter cobra nuevo valor, pero se ve trascendida por una visión más rica en la que la base productiva de pequeñas y medianas empresas desempeña un papel decisivo en la competitividad y eficiencia de los mercados, sin limitar la innovación a un hecho extraordinario protagonizado por las grandes empresas. Por esa misma razón, una mayor apertura, liberalización y competencia requiere una creciente atención y actuación sobre los mercados. Las políticas industriales o, para ser más concretos, las políticas de investigación y desarrollo (ID) y de formación de la fuerza de trabajo, junto a las políticas de defensa de la competencia, adquieren un nuevo relieve. Cuanto menos intervenidos y más abiertos son los mercados, más necesitan una continua reformulación y ajuste de sus reglas de juego; una regulación estratégica asociada a las políticas industriales y una vigilancia sobre su efectivo respeto y cumplimiento, lo que es el papel de las políticas de defensa de la competencia.

La "nueva escuela austriaca" ha sabido ver la trascendencia de una visión dinámica de la competencia, en contraposición a la visión estática o de equilibrio de inspiración neoclásico-walrasiana, y más allá incluso de las aportaciones del austriaco Schumpeter. No ha sido capaz, sin embargo, de extraer todas las consecuencias que de su propia concepción se derivan. Es cierto que cualquier intervencionismo autoritario y burocrático del Estado en los mercados sería contraproducente para un eficaz funcionamiento de la competencia, pero eso no significa que el Estado, en estrecha conexión con la sociedad civil y los protagonistas de los mercados, no deba favorecer la competencia y velar por su efectivo funcionamiento. Esto presupone una instrumentación de la política industrial descentralizada y articulada en todos los niveles, lo que necesariamente exige una profundización democrática, es decir, una sociedad con individuos libres y responsables ("personas maduras") y que se apoye en instituciones democráticas en sus detalles.<sup>26</sup> 

26. J. Stuart Mill, *Principios de economía política. Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, FCE, México, 1978 (primera edición en inglés, 1848).