

- Littlechild, Stephen C. (1981 [1978]), *The Fallacy of the Mixed Economy: An "Austrian" Critique of Conventional Economics and Government Policy*, Cato Paper no. 2, The Cato Institute: San Francisco, Calif. [Washington, D.C.].
- Menger, Carl, *Principles of Economics* (1994 [1871]), Translated by James Dingwell and Bert F. Hoselitz, Libertarian Press: Grove City, Pennsylvania.
- Mises, Ludwig von (1966 [1949]), *Human Action: A Treatise on Economics*, Third Revised Edition, Contemporary Books, Inc. (Henry Regnery Co.): Chicago.
- Mises, Ludwig von (1981 [1922]), *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, translated by J. Kahane, second edition, Liberty Classics (Liberty Fund): Indianápolis.
- Mitchell, William C., and Simmons, Randy T. (1994), *Beyond Politics: Markets, Welfare, and the Failure of Bureaucracy*, Westview Press: San Francisco, California.
- O'Driscoll, Jr., Gerald p. and Rizzo, Mario J. (1996), *The Economics of Time and Ignorance*, Routledge: New York.
- Prowse, Michael (1994), "'Austrian' recipe for prosperity", *Financial Times*, February 28, p. 19.
- Rowley, Charles K. (1993), *Liberty and the State*, The Shaftesbury Papers, 4, Edward Elgar Publishing Co.: Brookfield, Vermont.
- Selgin, George A. (1988), *The Theory of Free Banking: Money Supply Under Competitive Note Issue*, Rowman and Littlefield (Cato Institute): Totowa, New Jersey.
- Sowell, Thomas (1980), *Knowledge and Decisions*, Basic Books: New York.
- White, Lawrence H. (1984), *The Methodology of the Austrian School Economists*, Revised Edition, The Ludwig von Mises Institute: Auburn, Alabama.

9 Actividad empresarial: una perspectiva austríaca

Un ambiente adecuado para la actividad empresarial

Tanto Mises como Hayek sostienen que el sistema de precios es el único medio eficiente de asignar los recursos. Los teóricos austríacos, como también muchos en la Escuela de Virginia de la elección pública, argumentan que este postulado ha sido reivindicado por el desastroso cometido de las naciones colectivistas durante la mayor parte del último siglo (cf. Rowley 1993, p. 26).

Como se anotó en el capítulo ocho, Hayek dice que el gran problema económico de la sociedad es que "la utilización del conocimiento no es dada a nadie en su totalidad" (Hayek 1945, p. 520). Más aún, a medida que la tecnología, los gustos de los consumidores, las reservas de recursos y la multitud de otras variables económicas cambia, porciones del conocimiento existente (radicado en variados actores económicos) quedan obsoletas. Así, "los problemas económicos surgen sólo como consecuencia del cambio" (Hayek 1945, p. 523). Sólo el sistema de precios, por oposición a los planificadores centrales, puede proveer con exactitud una apropiada y eficiente asignación de recursos. Cuando el gobierno centralmente es propietario de medios de producción, el

resultado único que puede ser predicho con certidumbre general es de que habrá incorrecta asignación de recursos en el mercado de capitales, como ha sido mostrado por la reciente disolución cataclísmica de las economías centralmente planificadas. La planificación central es precisamente la negación de la actividad empresarial.

Para los teóricos austríacos, el rol principal de los precios es permitir el cálculo empresarial, lo cual a su vez conduce a la coordinación del mercado. Adicionalmente, los precios permiten a los consumidores asignar recursos a su más alto valor de uso, por el cálculo de opciones dentro de su restricción presupuestaria. Los precios restringen a las firmas a hacer elecciones de inversión y de producción óptimas. Desde que el conocimiento en la sociedad está disperso, y no está dado a nadie en su totalidad, el principal rol de los precios es comunicar el conocimiento. Sabiendo los precios relativos, empresarios economizadores, gerentes y consumidores son llevados a hacer decisiones económicas óptimas con recursos sujetos a las restricciones que ellos encaran.

Los académicos austríacos argumentan que la acción empresarial está basada en precios *anticipados* (futuros). (Todos los precios son ya sea pasados o anticipados, ninguno es presente). Ellos son ya sea los datos en los cuales los consumidores y productores basan sus decisiones económicas o un mecanismo para que los empresarios actúen en sus estrategias de mercado. Así y todo, los precios nunca lo son de equilibrio estático, aun si los mercados tienden hacia el equilibrio. Más aún, los precios no son ni justos y equitativos ni injustos e inicuos.

En adición al sistema de precios, y por similares razones, los derechos de propiedad privada son importantes para mantener la actividad empresarial. En relación a la asignación de recursos, los teóricos austríacos sostienen que las complejidades de la propiedad privada pueden sólo ser adecuadamente manejadas por los mercados. Como Ellig comenta:

Nuestra sociedad necesita los derechos de propiedad privada porque la actividad privada es demasiado compleja para ser planificada y orquestada por un dictador, un comité de expertos o incluso un municipio electrónico...la propiedad privada permite a una economía avanzada prosperar a través de una compleja división del trabajo que no habría podido ser racionalmente planificada por nadie (Ellig 1994, p. 21).

La propiedad privada es necesaria para que la actividad empresarial prospere. Así, Hans Sennholz ha observado con prudencia:

Bajo el régimen de propiedad privada y de intercambio voluntario el dominio privado significa un total control sobre los usos y los servicios de la propiedad, no meramente un título legal en tanto el gobierno está manteniendo el poder de control. Nada menos que esto podrá asegurar nunca la administración sobre los limitados recursos de este planeta o el eficiente empleo de la propiedad para beneficio de todos (Anderson 1992, p. 44 — citando a Hans Sennholz).

Del mismo modo, Kirzner argumenta que el respeto por los derechos de propiedad y un sistema legal confiable son requisitos para una actividad empresarial robusta:

Así ciertas prácticas institucionales en una economía de mercado tenderán a estimular un alto nivel de actividad empresarial, especialmente (1) una economía libre y abierta que permita igual acceso a las oportunidades empresariales, (2) garantías para el dominio de la propiedad legalmente adquirida, y (3) estabilidad de las prácticas institucionales que establecen los puntos 1 y 2 (Kirzner 1971, p. 55).

El interés propio individual crea una tendencia natural a cuidar de la propiedad y a optimizar el uso de ella. Las seguridades sociales de que los beneficios de los recursos estarán asegurados, crean la motivación para mantener, mejorar y utilizar los recursos a lo largo de un período previsto de uso. A la inversa, la expectativa de que otros cosecharán las recompensas de la administración de los recursos, impone un costo externo sobre cualquier actor económico, especialmente sobre el empresario, al restar motivación para poner los recursos en su uso más altamente valorizado. La acción humana se empeña por satisfacer preferencias internas, subjetivas; y sólo los plenos derechos de dominio impelerán a los individuos a usar óptimamente los recursos.

Deficiencias de los modelos estáticos concernientes al empresario

Los teóricos austríacos argumentan que es imposible cuantificar totalmente el comportamiento humano — y el comportamiento empresarial en particular.⁴² La acción humana es el resultado de muchas decisiones subjetivas o impulsos desconocidos o imposibles de conocer. Mientras los modelos cuantitativos tienen algún valor analítico o pedagógico, tratar en último término de medir significativamente el comportamiento humano a través del modelaje matemático es tan fútil como tratar de comprender la caída de una pluma aislando y midiendo el impacto de veinticinco partículas (de tal vez un total de mil millones) que influyen en su caída, y entonces extrapolando para explicar o predecir ampliamente esa caída. Más aún, sin la inclusión del transcurso del tiempo, de los cambios en los propósitos humanos y de la información imperfecta, los modelos estáticos no proveen una visión útil — y ciertamente tampoco una realista — de la acción humana en el proceso del mercado. Si bien

⁴² Ver, por ejemplo, High 1984, p. 38 y también una crítica más sutil en Hayek 1945, pp. 523-524, 530, en adición a las críticas de Mises anotadas en los capítulos uno y siete.

los modelos matemáticos pueden ser útiles herramientas heurísticas para enseñar conceptos económicos básicos, y la econometría puede ser de algún valor para evaluar la historia, estas herramientas cuantitativas son de poco o ningún valor para producir teoría económica. Esto es, son de poco o ningún valor para explicar y predecir la dinámica de las acciones humanas, los aspectos de coordinación del proceso de mercado y las órdenes de mercado cambiantes y espontáneas.

Kirzner sostiene que sólo los modelos que pueden acomodar la función empresarial son útiles para describir la acción humana y el proceso de mercado. Los modelos estáticos de equilibrio competitivo no son de esta variedad:

Un rasgo común a todos estos modelos competitivos de los cuales haré excepción es su exclusión del análisis del elemento empresarial. Nos encontraremos con que una comprensión útil del proceso del mercado requiere una noción de competencia que es analíticamente inseparable del ejercicio de la actividad empresarial (Kirzner 1973, p. 9).

El empresario no juega ningún rol en los modelos estáticos, como puntualiza Kirzner:

Así él no puede contribuir a la reasignación de recursos o productos que se sobrepongan a las ineficiencias y a la falta de coordinación generada por la ignorancia del mercado, desde que una tal ignorancia y falta de coordinación no existen en el equilibrio (Kirzner 1973, p. 27).

Él después argumenta que la acción empresarial va más allá de economizar y de los confines de las condiciones estáticas:

Además de economizar, sostengo yo, se probará extraordinariamente útil enfatizar la más amplia noción misesiana de la *acción humana*. Pero el concepto de acción humana, a diferencia de aquel de asignar y economizar, no confina al que toma las decisiones (o al análisis económico de sus decisiones) a un marco de trabajo de fines y medios *dados* (Kirzner 1973, p. 33).

Para Kirzner, los mercados no están en equilibrio, si bien ellos están moviéndose constantemente hacia él debido al arbitraje empresarial:

El empresario puro, de otro lado, procede por su capacidad de estar alerta para descubrir y explotar situaciones en las cuales él esté en condiciones de vender en altos precios lo que puede comprar por precios bajos (Kirzner 1973, p. 48).

La ignorancia de la información imperfecta — la propia cosa que no se presume en los modelos estáticos — es precisamente el objeto que permite a los empresarios beneficiarse. Kirzner continúa:

Un estado de desequilibrio del mercado se caracteriza por la ampliamente difundida ignorancia. Los participantes en el mercado no están al tanto de las reales oportunidades para el intercambio beneficioso que están disponibles para ellos en el mercado. El resultado de este estado de ignorancia es que incontables oportunidades son dejadas pasar (Kirzner 1973, p. 69).

El rol del empresario en el proceso del mercado

Los empresarios conducen el proceso del mercado mediante la creación de oportunidades para que bienes y servicios innovadores lleguen al lugar de las transacciones de mercado, cerrando las

diferencias en el sistema de precios vía arbitraje y explotando nuevas aperturas del mercado. Extrayendo información de los precios, los empresarios arriesgan su capital (o el capital de otros) a pesar de la incertidumbre. Los académicos austríacos han hecho un considerable trabajo en la teoría de la actividad empresarial. Ellos conceden al empresario una preeminencia que no tiene paralelo en otras disciplinas ni en la economía neoclásica. High comenta acerca del carácter central del empresario en la teoría austríaca:

La economía austríaca acuerda al empresario un lugar central en la teoría económica. El empresario está alerta a las oportunidades de ganancia; él introduce nuevos bienes y nuevas técnicas de producción al mercado, y soporta el riesgo de conducir los negocios de la empresa. En gran parte, el mercado es un proceso puesto en movimiento por empresarios deseosos de capturar beneficios (High 1984, p. 39).

Dicho brevemente, la acción empresarial conduce a la eficiente y efectiva asignación de los recursos. El empresario anticipa mejor que otros la futura demanda de los consumidores. Él advierte discrepancias entre los precios (o desajustes) antes que otros lo hagan y es capaz de emprender el arbitraje. Él obtiene ganancias cuando su juicio acerca del futuro es más correcto que el de otros en la determinación de factores de producción subvaluados. Así, en nuestro incierto mundo, la naturaleza *especulativa* es inherente a cada una de sus acciones. Sin embargo, más altos niveles de (lo que Kirzner ha denominado) *estado de alerta* pueden mejorar el grado actual de especulación o juego que él encara (Kirzner 1973, pp. 85-86).

¿Qué es la actividad empresarial?

Una definición del empresario es la de que él es un hombre de negocios que nunca es contratado, que no puede ser despedido y que

es el acreedor residual (i.e., él recibe las ganancias o las pérdidas de su empresa). Sin embargo, la concepción austríaca extiende esta definición. Un empresario es más que sólo un hombre de negocios y es más que sólo un innovador. Hay muchos hombres de negocios que son gerentes, vendedores, y así sucesivamente, que no son responsables de la creación y explotación de nuevas oportunidades. Mientras ellos pueden servir para expandir la cuota del mercado de las líneas de producción existentes, o para hacer las operaciones de negocios más eficientes y efectivas, ellos no son empresarios. De la misma manera, hay muchos innovadores o inventores que no tienen la habilidad para comercializar sus productos exitosamente. Desde la perspectiva austríaca el empresario es la persona que puede ver una oportunidad para una futura ganancia, predecir correctamente la demanda de los consumidores y promover exitosamente su bien o servicio en el proceso de mercado. Los teóricos austríacos argumentan que los empresarios nacen y no se hacen (Mises 1966, p. 585), una visión que parece congruente con los teóricos de la corriente dominante que dan testimonio de "sólo un número limitado" de empresarios en la sociedad.

Mises distingue entre los especuladores (empresarios) y los promotores. De acuerdo con Mises, cada actor económico tiene aspectos empresariales por la naturaleza especulativa del proceso del mercado. Él frecuentemente usa el término *promotor* para describir lo que es comúnmente conceptualizado como un empresario. (Sin embargo, la mayoría de los teóricos austríacos mantienen el uso común de la palabra "empresario", teniendo en mente la distinción de Mises cuando lo leen). Por ejemplo, Mises describe al empresario como la máquina del proceso del mercado:

La fuerza impulsora del proceso del mercado no es provista ni por los consumidores ni por los dueños de los medios de producción — tierra, bienes de capital y trabajo — sino por empresarios promotores y especuladores (Mises 1966, p. 328).

Nótese que no toda la actividad empresarial es necesariamente pecuniaria. El fin de la actividad empresarial puede ser el dinero, el poder o cualquier ítem o conjunto de ítems que aumente la utilidad. Los políticos o los burócratas pueden ser empresarios, y en algunas situaciones los buscadores de rentas pueden ser empresarios. En el sentido más amplio, una dueña de casa podría concebiblemente ser un empresario, e incluso un ladrón podría ser un empresario (tal vez él tiene un conocimiento especial para evitar ser sorprendido). La satisfacción empresarial puede ser también mirada como consistente en alguna combinación de ganancias monetarias y status. Las ganancias de status son adiciones positivas a la utilidad que provienen del aumento del poder o posiblemente del reconocimiento de los pares. A cierto nivel de la riqueza personal, la búsqueda de status puede incluso dominar (como un sustituto) a la búsqueda de beneficios en el margen.

El paradigma austríaco prominente de la actividad empresarial

Los teóricos austríacos visualizan el proceso de mercado y el proceso político como reinos en competencia. El primero es un proceso de coordinación, basado en las elecciones y preferencias voluntarias de los individuos.⁴³ El último es una acción y una organización colectiva que, especialmente cuando los procesos democráticos están involucrados, generará problemas de elección pública.

La regulación y la planificación en el proceso político están maniatadas por el problema del conocimiento. Sin embargo, puede suceder que los fracasos de las políticas resulten de hecho exitosos, como se observó en el capítulo cinco. Es posible que empresarios políticos buscadores de rentas hayan utilizado exitosamente el proceso político para asegurarse beneficios o status. Los austríacos

⁴³ Ver la discusión de esta materia en el capítulo ocho (citando a High y a Rothbard).

reconocen que los empresarios pueden generar ganancias tanto en el proceso del mercado como en el proceso político. En el proceso político los empresarios pueden usar la búsqueda de rentas o la captura como medios políticos de adquirir riqueza. Mientras el empresario obtiene ganancias monopólicas transitorias en el proceso del mercado, que conducen a más amplios beneficios sociales como un producto colateral, el empresario político crea estrechas ganancias transicionales y más amplias pérdidas sociales de largo plazo. Estos beneficios son provistos concentradamente, mientras los costos son dispersados ampliamente por toda la sociedad y sin un beneficio social.

Concepción de la actividad empresarial de Mises

Mises sostiene que los empresarios son de hecho agentes económicos con extraordinaria habilidad de mercado:

La mentalidad de los promotores, especuladores y empresarios no es diferente de la de sus prójimos. Ellos son meramente superiores a las masas en poder mental y en energía. Ellos son los conductores en el camino hacia el progreso material (Mises 1966, p. 336).

Mises dice que el empresario alcanza sus metas especulando correctamente sobre la futura demanda de los consumidores. Sus cualidades innatas de visionario pueden ser pulidas por, pero nunca aprendidas durante, su educación formal:

Con todo el empresario es un *especulador*, un hombre deseoso de utilizar su opinión sobre la estructura futura del mercado para operaciones de negocios que prometen ganancias. Este entendimiento específico de las condiciones del incierto futuro desafía toda regla y sistematización. No puede ser enseñado ni

aprendido. Si fuera de otra manera, cualquiera podría embarcarse en la actividad empresarial con la misma perspectiva de éxito. Lo que distingue al empresario exitoso y promotor de otras personas es precisamente el hecho de que él no se deja guiar por lo que fue o es, sino que arregla sus negocios sobre el terreno de su opinión acerca del futuro. Él ve el pasado y el presente tal como otras personas; pero él juzga el futuro de una manera diferente. En sus acciones él está guiado por una opinión sobre el futuro que se aparta de las que son mantenidas por la multitud (Mises 1966, p. 585).

Hay algo innatamente diferente acerca del empresario que lo distingue de la gente común, de acuerdo a Mises. El empresario se caracteriza por sus habilidades dinámicas para reaccionar ante el cambio y para subordinar otros intereses en orden a mejorar su capacidad de servir a los consumidores:

Los capitalistas y los empresarios nunca están libres para relajarse. En tanto ellos permanecen en el negocio nunca les es concedido el privilegio de disfrutar tranquilamente de los frutos de los logros de sus ancestros y suyos propios ni de holgar dentro de una rutina. Si ellos olvidan que su tarea es servir a los consumidores al máximo de sus habilidades ellos muy pronto perderán su posición eminente y serán lanzados hacia atrás a las filas de los hombres comunes. Su liderazgo y sus fondos son continuamente desafiados por los recién llegados. Cada hombre con ingenio es libre de empezar nuevos proyectos de negocios. Puede ser pobre, sus fondos pueden ser modestos y la mayor parte de ellos ser prestados. Pero si él llena las necesidades de los clientes de la manera mejor y más barata, él tendrá éxito a través de ganancias "excesivas". Él va a volver a sembrar dentro de su negocio la mayor parte de sus ganancias, haciéndolo así crecer rápidamente. Es la actividad de tales emprendedores "parvenus" [arribistas] la que provee a la

economía de mercado de su “dinamismo”. Estos nouveaux riches [nuevos ricos] son los pitonisos del progreso económico. Su amenazadora competencia fuerza a las firmas antiguas y a las grandes corporaciones ya sea para ajustar su conducta al mejor servicio posible del público o para abandonar el negocio (Mises 1966, p. 808).

Concepción de Kirzner de la actividad empresarial

El ingrediente esencial de la visión de Kirzner es su comprensión del *estado de alerta* ante la oportunidad o “el último conocimiento”, que prospera a pesar del hecho de que hay “incertidumbre inherente a cada acción” (Kirzner 1973, pp. 84-85). El empresario se compromete en una explotación deliberada de las oportunidades que percibe de capturar ganancias. Como observa Littlechild:

La economía austríaca toma en su punto de partida el comportamiento de la gente que tiene conocimientos incompletos, que debe no sólo “economizar” en las situaciones en las cuales se encuentra, sino también estar alerta ante mejores oportunidades “a la vuelta de la esquina”. Esta actitud alerta, faltante en la corriente dominante de la economía, se llama actividad empresarial. Ella lleva a la revisión de los planes y es la base del proceso competitivo, lo que de muchos modos es el epítome del enfoque austríaco. Para los austríacos los *cambios* a lo largo del tiempo en precios, producción, planes, conocimientos y expectativas son más importantes que los precios y la producción en cualquier tiempo (Littlechild 1981, p. 74).

El empresario hace ganancias cuando su juicio sobre el futuro es más correcto que el de otros para ubicar factores de producción subvaluados. Así, viviendo en el tiempo y la ignorancia, la

naturaleza especulativa del empresario es inherente a toda su acción. Como anota Kirzner:

La manera de Mises de expresar lo que yo he llamado *estado de alerta* empresarial es definiendo la actividad empresarial como la acción humana “vista desde el aspecto de la incertidumbre inherente a toda acción para anticipar mejor que otras personas la futura demanda de los consumidores”...El empresario advierte esta discrepancia de precios antes de que otros lo hagan...las ganancias surgen de la ausencia de ajuste entre el mercado de productos y el mercado de factores; y esa actividad empresarial exitosa consiste en advertir tales desajustes antes de que otros lo hagan...la función empresarial — acción vista en su aspecto *especulativo* — es inherente a *cada* acción (Kirzner 1973, pp. 85, 86).

La oportunidad de ganar beneficios monopólicos crea un incentivo para el empresario de comprometerse en su acción. Como dice Kirzner:

Y todavía, una vez que su compra de recursos empresariales ha sido efectuada, él está en la posición de un productor que es un monopolista por la virtud de ser dueño de recursos. Parece, entonces, que no sólo puede un empresario-productor ser un monopolista porque *sucede* que él es al mismo tiempo dueño de recursos, sino que puede ser un monopolista porque él se ha hecho a sí mismo monopolista dueño de recursos *en el curso de sus actividades empresariales* (Kirzner 1973, p. 22).

Sin embargo, estos beneficios del monopolio serán de corta duración en el proceso de mercado, donde los nuevos que entran los harán desaparecer por la competencia. En el proceso político los beneficios monopólicos encontrados por empresarios buscadores de rentas pueden ser más permanentes y con pérdidas sociales de largo plazo.

El trabajo de Kirzner funda mucho de su peso en la economía de los descubrimientos empresariales. Por consiguiente, anota él, "se hace difícil ver el proceso de la asignación de recursos de corto plazo como otra cosa que no sea de casos especiales de los procesos más generales de descubrimiento constitutivos del crecimiento económico" (Kirzner 1973, p. 50). Él simplifica la perspectiva de Joseph Schumpeter⁴⁴ poniéndole marca a tres tipos de actividad empresarial: "(1) actividad de arbitraje; (2) actividad de especulación; y (3) actividad innovadora" (Kirzner 1973, p. 52). Kirzner también considera que las políticas públicas juegan un rol significativo en el desarrollo de la acción empresarial. El proceso del mercado resulta realizado cuando los empresarios son dotados de más amplias oportunidades de servir a los consumidores por la vía de menos imposiciones de políticas:

Es simplemente inútil tratar a la actividad empresarial en términos de una curva de oferta. El ejercicio de cantidades específicas de actividad empresarial no envuelve costos identificables ni requerimiento de cantidades. Con todo, es imposible tratar el grado de descubrimiento empresarial prevaleciente en una sociedad como nulamente relacionado con las políticas públicas. Hay dos maneras separadas por las cuales las políticas pueden en principio afectar la aparición de actitudes y caracteres empresariales en una población...La segunda se relaciona con las políticas que pueden, con una población de una actitud empresarial dada, estimularla a estar más alerta a las oportunidades empresariales (Kirzner 1973, p. 55).

Kirzner sostiene que el motivo de ganancia es un motivador insuficiente para la aparición de la actividad del empresario. Las políticas públicas deben también razonablemente asegurarle que él

⁴⁴ Ver el apéndice para algunos detalles sobre la perspectiva de Schumpeter.

"puede quedarse con las ganancias empresariales que legítimamente adquiriera" (Kirzner 1973, p. 55).

Más recientemente, Kirzner ha reiterado su confianza en que la actividad empresarial es el rasgo esencial de la acción humana. Sin embargo, él ahora enfatiza el elemento del descubrimiento del cambio en el mercado:

Cuando Mises identificó el concepto de la acción humana como el bloque fundamental esencial para la ciencia económica praxeológica, me resulta claro ahora que esto implica mucho más que simplemente la importancia de tener un propósito para el análisis de *decisiones adoptadas en situaciones dadas*. El concepto de acción humana, me resulta ahora claro, es importante en el sistema misesiano en razón de que es fructífero para explicar cómo *los agentes económicos descubren cambios que han ocurrido en sus mismas situaciones de mercado*, y generan, como consecuencia, esos procesos de mercado sistemáticos que son tan centrales para la economía misesiana (Kirzner 1992a, p. 244).

Más aún, las fuerzas desequilibrantes, combinadas con la necesidad de tomar decisiones a tiempo, hacen el estudio de la acción humana sobradamente completo para las tradicionales técnicas neoclásicas. Kirzner continúa:

La economía austríaca de fines del siglo diecinueve ha pagado consistentemente al menos servicio labial a la idea de que la economía es una ciencia de la acción humana. Pero tal vez no le hemos brindado suficiente atención a lo que Mises quiso decir en su enfoque. Ahora nosotros podemos ver, creo, que la acción humana conduce al mercado en un sentido que es claramente distinguible de cualquiera de las implicaciones de maximización de la racionalidad que gobiernan la economía del equilibrio robbinsiana. La acción humana conduce al mercado, más

fundamentalmente, en el sentido de que expresa los cambios en la atención de los agentes a su entorno y en sus visiones del futuro — cambios que están inspirados por su actitud de alerta “empresarial” frente al dinámico mundo en que vivimos. Esta alerta es motivada por la actitud de tener un propósito, la cual define e identifica la acción humana consciente. Si es que vamos a entender el mundo en que vivimos — el mundo del desequilibrio como distinto del mundo del modelo analítico de equilibrio — debemos reconocer cómo las decisiones tomadas durante cualquier período dado de tiempo reflejan este aspecto de la acción humana. Es el proceso sistemático del mercado de descubrimiento mutuo así generado el que constituye el núcleo de la economía misesiana (Kirzner 1992a, pp. 247-248).

En consecuencia, hay un valor detrimental en los modelos empresariales que no puede acomodar el cambio a lo largo del tiempo. Como observan Gerald O’Driscoll y Rizzo:

Kirzner (1979, pp. 158-192) ha analizado la actividad empresarial al nivel individual en el cual la tarea central es formular el marco de trabajo dado de medios-fines. Este marco es lógicamente anterior a cualquier comportamiento maximizador. Es el resultado de un enfoque creativo o de una actividad relativamente condensada. Este análisis tiene importantes implicancias para la percepción del agente sobre la rapidez del cambio en el tiempo. En la actividad empresarial o creativa las etapas preliminares en la solución de un problema son vistas como parte del pasado muy reciente o, en el límite, como un aspecto del presente momento subjetivo. En contraste, entre menos creativa la actividad bajo estudio, más distendidas se vuelven esas etapas o, equivalentemente, más angosto el eslabón anémico [de memoria] entre ellas. Cada etapa se vuelve relativamente más aislada. La reducción en el grado de creatividad es así asociada con una

relegación de las etapas al pasado más remoto. Incrementando el grado de creatividad y consecuentemente ensanchando el eslabón anémico se genera una aceleración subjetiva del tiempo. Para cualquier intervalo dado de tiempo de reloj, más está sucediendo *en relación a* el estado menos creativo. Así, el empresario percibirá el tiempo del reloj como transcurriendo con mayor rapidez (cf. Capek, 1971, p. 200) (O’Driscoll y Rizzo 1996, p. 68).

Otras consideraciones pertinentes a la actividad empresarial

Actividad empresarial regresiva y progresista

De acuerdo a la teoría económica austríaca, el empresario es la fuerza conductora de una economía. Sin embargo, él puede servir también como una fuerza que perjudica a la sociedad a través de su actividad buscadora de rentas. Dos distintas categorías de actividad empresarial pueden resultar del estar alerta a las oportunidades. La actividad empresarial *progresista* se desenvuelve a partir de una acción del empresario en el proceso de mercado, mientras la actividad empresarial *regresiva* se desenvuelve a partir de una acción del empresario en el proceso político.

La actividad empresarial progresista deriva de descubrir oportunidades de arbitraje o de incorporar al mercado productos innovadores en anticipación a la demanda de los consumidores. Sólo una prognosis correcta de las cambiantes preferencias de los consumidores, de las restricciones de capital y recursos y del proceso político, le brindan al empresario éxito y ganancias. La actividad empresarial regresiva brota de oportunidades originadas en la astucia de la búsqueda de rentas. Estos empresarios se enriquecen a sí mismos y a intereses menguados, pero no agregan nada al crecimiento productivo ni a la riqueza de una economía. Libros como *El Intermediario del Poder: Robert Moses y la Caída de*

Nueva York (1974) de Robert Caro, el cual ganó el premio Pulitzer y el premio de Francis Parkman, registran los efectos dañinos de esta clase de acción.

Tal vez, dadas estas dos categorías, las sociedades en las cuales la mayoría de los empresarios son regresivos pueden ser caracterizadas como sociedades “de búsqueda de rentas” o aún “socialistas”. A la inversa, las sociedades que tienen una minoría de empresarios regresivos pueden ser caracterizadas como teniendo una medida relativa de mercados libres. Así, como una definición hipotética, una sociedad buscadora de rentas es aquella en que la mayoría de sus empresarios son empresarios regresivos, en tanto que un grado relativo de mercados libres existe cuando los empresarios regresivos están en minoría. Como hipótesis, esta distinción puede probarse útil para la investigación relevante para las políticas.⁴⁵

El hurto debe ser una actividad empresarial regresiva desde que él de igual manera resulta en nada mejor que un juego de suma cero (i.e., una parte gana lo que la otra pierde). Ciertamente, no hay un beneficio social derivado de la actividad de los ladrones. En cualquier transacción voluntaria, ambas partes ganan. Sin embargo, tanto las transacciones no consensuales como el robo, como la búsqueda de rentas por empresarios de la política, redundan en juegos de suma negativa o de suma cero. A partir de este hecho, las implicancias para los teóricos de la investigación relevante para las políticas resultan obvias. Si se buscara una política de criterio objetivo para determinar qué actividades empresariales deberían ser prohibidas por las políticas públicas, los teóricos austríacos podrían sugerir aquellas actividades que resultaran en juegos de suma cero o negativa.

⁴⁵ Esta hipótesis puede ser parcialmente probada tomando una muestra de empresarios exitosos y distinguiendo de acuerdo a si la mayor parte de sus ganancias provienen de la actividad de mercado o del proceso político. Como una prueba alternativa se podría comparar el PNB con el número acumulado de páginas de documentos federales a lo largo del tiempo.

Ganancias empresariales supuestamente excesivas

Es infructuoso clasificar ciertas variedades de actividad empresarial progresista como socialmente problemáticas. Las políticas proactivas para restringir el nivel de las ganancias empresariales serían ridículas. Mises argumenta que no hay una cosa tal como las ganancias “normales” (Mises 1966, p. 297). Toda ganancia es extraordinaria y nunca normal, y no hay manera de medir qué es una ganancia sobre lo normal (o en demasía). La existencia de un poder monopólico de corta vida de empresarios en el proceso de mercado no es síntoma de un fracaso del mercado. Virtualmente todas las firmas consiguen algún grado de poder monopólico (popularmente caracterizado por una curva de demanda de pendiente descendente). El poder monopólico de esta clase no debe ser una justificación para embarcarse en políticas antimonopolio.

Más aún, incluso si algunos empresarios progresistas tratan de obtener beneficios mediante la diseminación de información defectuosa, ese hecho no debería justificar políticas proactivas de regulación industrial. Las prácticas de mercado engañosas pueden ocurrir, pero el proceso de mercado tiene sus propios medios de hacer una limpieza de las firmas que adquieren mala reputación. En un mundo imperfecto es imposible — o a lo menos no-práctico — procurar aliviar de todo daño potencial a los consumidores. Cada vez que un consumidor se aventura a comprar un producto nuevo o no probado, él soporta el riesgo de una pérdida, que está incorporado en el precio que está dispuesto a pagar. En el largo plazo, el riesgo de un perjuicio a los consumidores se ve disminuido, porque sólo las firmas que se preocupan de mantener su reputación sobrevivirán.

En relación al concepto tradicional de la economía del bienestar sobre el monopolio como una falla del mercado, Mises sostiene, “La ganancia empresarial no tiene nada que ver con el monopolio.” Son las políticas del gobierno las que hacen posible la aparición del monopolio y la intervención del gobierno la que significa el mayor

golpe a los consumidores (Mises 1966, pp. 360-361 y cf. p. 395). Si hay un villano al cual buscar por causar la decadencia moral en la sociedad, entonces las principales sospechosas debieran ser las políticas públicas que permiten las actividades de búsqueda de rentas.

La alegada maleficencia empresarial

Hay poca razón para distinguir entre empresarios progresistas y gente que practica “comercio reservado” (“insider trading”), es decir el uso de información privilegiada, designando a los primeros como “buenos” y a la segunda como “mala”. Con seguridad cualquier daño social que pudiera ser causado por tal actividad palidece en comparación con los deletéreos efectos de la búsqueda de rentas por el empresario regresivo. La actividad empresarial no está restringida por máximas sociales arbitrarias o rebuscadas. El empresario es alguien alerta a las oportunidades, dondequiera y cuando quiera que ellas puedan existir. Es perfectamente racional y congruente con la teoría del interés propio esperar que la gente emprenda una actividad empresarial tanto progresista como regresiva cuando ve oportunidades beneficiosas. Concluir que el comercio reservado es “malo” sólo porque algunos políticos o burócratas decretan que es ilegal es una premisa débil y arbitraria. (Obviamente, el edicto político de Hitler haciendo ilegal esconder a los judíos no hizo a la actividad de esconder judíos inmoral o “mala”).

Más aún, los empresarios progresistas no conducen a la gente a tener preferencias inmorales, y si la sociedad quiere cambiar las preferencias de los consumidores entonces ella debe mirar hacia las instituciones religiosas u otras que puedan efectivamente cambiar los gustos y preferencias de esos consumidores. La sola función del empresario es descubrir las oportunidades beneficiosas y conducir y coordinar el proceso de mercado. Como observa Mises:

Los beneficios sólo pueden ser ganados proporcionando a los consumidores aquellas cosas que ellos más urgentemente desean usar...No es falta de los empresarios que los consumidores prefieran el licor a las Biblias ni las historias de detectives a los libros serios (Mises 1966, p. 299).

Si hay una mala fuente de actividad empresarial o de oportunidad de arbitraje, ella debe yacer en las especificaciones del proceso político. Es sólo porque se permite existir a las oportunidades de búsqueda de rentas que la actividad empresarial de carácter político tiene origen y crece con fuerza. Los empresarios no son malos porque estén alertas y puedan descubrir maneras de profitar contrarias a las políticas proactivas. Ciertamente, *todo* el conocimiento empresarial es “información reservada”. El empresario, tanto progresista como regresivo, tiene un conocimiento superior sobre la base del cual está deseoso de actuar.

La envidia y las ganancias derivadas de la acción empresarial

La acción empresarial exitosa frecuentemente induce a la envidia, en especial cuando la envidia es comercializada por empresarios regresivos que están en condiciones de producir y distribuir ideas anti-mercado a electores bien dispuestos. Como observa Mises, “Mucha gente está extremadamente mal preparada para tratar con el fenómeno de la ganancia empresarial sin caer en el resentimiento envidioso” (Mises 1966, p. 298). “El hombre es inclinado a sonreír despectivamente a quienes son más prósperos que él” (Mises 1966, p. 313).

Por el contrario, los empresarios proporcionan un servicio inmensamente valioso a la sociedad. Ellos conducen y coordinan el proceso del mercado, al tiempo que liberan de la incomodidad a los consumidores. Los teóricos austríacos argumentan que los empresarios progresistas y los capitalistas no gobiernan a los

consumidores, sino que los sirven (Mises 1966, p. 272). Mises recapitula que, antes que dominar a los consumidores en un juego arreglado, “el empresario es siempre un especulador...La única fuente de la cual surge la ganancia del empresario es su habilidad para anticipar mejor que otra gente la futura demanda de los consumidores” (Mises 1966, p. 290). Los empresarios exitosos satisfacen la demanda de los consumidores, ellos no la dominan (Mises 1966, p. 271).⁴⁶ Prowse anota que los empresarios promueven la innovación y el crecimiento “alertando a los hasta el momento desprevenidos participantes en el mercado hacia la posibilidad de una ganancia empresarial pura...” y estos descubrimientos constituyen los pasos cruciales a través de los cuales los mercados tienden a “alcanzar...sucesivamente mejor coordinados estados de la sociedad” (Prowse 1994, p. 19 — citando la contribución de Kirzner).

En una economía con conocimientos fragmentarios y dispersos, los empresarios progresistas obtienen ganancias porque ellos incrementan la satisfacción de los consumidores y coordinan el proceso del mercado.⁴⁷ La mayor parte de la gente no advierte lo que el empresario ve. Como observa Kirzner, “Los participantes en el mercado han fracasado en atrapar oportunidades que *podrían* haber sido atrapadas — si sólo ellos hubieran tenido conocimientos más precisos acerca de lo que los otros *podrían* haber estado dispuestos a hacer” — La ignorancia mutua y el conocimiento disperso invitan al empresario a hacer una ganancia (Kirzner 1992b, pp. 168, 170). Y como resultado de las acciones de los empresarios progresistas, la sociedad es aliviada de la incomodidad. En efecto, antes que generar envidioso resentimiento, la actividad empresarial debería generar elogios y aprobación.

⁴⁶ Como Mises afirma, “en el mercado ningún voto [compra] es emitido en vano.”

⁴⁷ Kirzner concuerda con Hayek, anotando que la competencia es un proceso “que desentierra lo que de hecho ya ha sido descubierto”. Aún más, los participantes en el mercado son alertados de los cambios en la ganancia posible por precios de equilibrio y, hasta tanto ellos son interpretados correctamente, por precios de desequilibrio (Kirzner 1992b, pp. 150, 151).

La actividad empresarial y la aversión al riesgo

La actividad especulativa del empresario no es la antítesis de una conducta adversa al riesgo. La gente que está menos alerta o tiene menos conocimientos que el empresario puede pensar que él prefiere el riesgo. A la inversa, el empresario considera su acción como adversa al riesgo.⁴⁸ Su actitud alerta o su conocimiento especial le dan a él una ventaja comparativa tanto en productividad como en percepción. Así, él actúa sobre lo que considera una “apuesta segura” o a lo menos “una buena apuesta”, mientras otros pueden percibir su acción como bastante riesgosa. Dicho brevemente, el empresario es adverso al riesgo; él tiene cierto conocimiento superior que disminuye de hecho su riesgo. De hecho, es concebible que el empresario sea en realidad más adverso al riesgo que la mayoría de las personas. Las acciones del empresario coinciden con la seguridad que ofrece de tener cierto conocimiento.⁴⁹

Él actúa cuando percibe que el riesgo de una acción propuesta no es mayor que el de la siguiente mejor alternativa de acción, y cuando él prevé que la acción propuesta le redituará un mayor incremento en utilidad que la siguiente mejor alternativa de acción. La actitud de alerta empresarial es coherente con la conducta de maximización de la ganancia y la minimización del costo o del riesgo. Sucesivamente más altos niveles de grado de alerta disminuyen la severidad de una actividad especulativa.

Así y todo, hay evidentemente una errada concepción popular en el sentido de que los empresarios con jugadores excéntricos y hasta compulsivos. Por ejemplo, de acuerdo con el juez Ramsey del distrito de Maryland, “Los empresarios por su naturaleza son individuos que asumen riesgos.”⁵⁰ Mientras el juez Ramsey y otros

⁴⁸ Estoy en deuda con Ian Runge por este enfoque. Ian es un logrado empresario y un doctorado en economía de la Universidad George Mason.

⁴⁹ Cf. la noción de “descubrimiento” en Kirzner 1989, p. 75.

⁵⁰ Ver *Doe v. Miles* (1987), 675 F. Supp. 1466, texto de casos abreviados en Barnes y Stout 1992, p. 139.

perciben a la función empresarial como riesgosa por naturaleza, el empresario puede tener la visión opuesta. Peter Drucker provee un comentario útil referente a la actitud del empresario frente al riesgo:

La actividad empresarial, es comúnmente creído, es enormemente riesgosa. Y en efecto, en áreas tan visibles de la innovación como la alta tecnología — microcomputadores, por ejemplo, o biogenética — la tasa de fracasos es alta y las posibilidades de éxito o incluso de sobrevivencia parecen ser bastante bajas. ¿Pero por qué esto sería así? Los empresarios, por definición, cambian recursos de áreas de baja productividad y retorno, a áreas de mayor productividad y retorno. Por supuesto, hay un riesgo de que no tengan éxito. Pero incluso si son moderadamente exitosos, los retornos deberían ser más que adecuados para anular cualquier riesgo que pudiera haber. Uno podría entonces esperar que la actividad empresarial fuera considerablemente menos riesgosa que áreas donde el curso apropiado y rentable es la innovación, esto es, donde las oportunidades de innovación existen de antemano. Teóricamente, la actividad empresarial debería ser el menos riesgoso en lugar del más riesgoso de los caminos (Drucker 1985, p. 28).

Congruente con la conjetura de Drucker, David McClelland ha observado:

[Los empresarios] no trabajan con más ahínco que otras personas en tareas de rutina o en tareas que son cumplidas simplemente usando el método aceptado, correcto y tradicional. Ellos procuran trabajar más fuerte en tareas que envuelven un real desafío, esto es, un moderado grado de riesgo. De otro lado, ellos eluden las situaciones de azar porque aun si ganan, no alcanzan ninguna

y un resumen del caso en el apéndice del capítulo 14.

sensación de logro personal, desde que ganar es el resultado de la suerte, no de la habilidad. Ellos prefieren asumir *la responsabilidad personal* por sus decisiones y quieren que el resultado dependa de su propia habilidad o destreza (McClelland 1971, p. 115).⁵¹

Los empresarios en efecto tienen una ventaja comparativa en la actitud alerta y en conocimientos especiales. Así y todo su inteligencia relativa al resto de ellos mismos (o al resto de la población general) es de importancia secundaria y puede no ser de consecuencias para su actuación.⁵² Los empresarios prefieren radicar sus esfuerzos donde ellos perciban una oportunidad de capturar arbitraje o ganancias monopólicas (o status) y demostrar sus habilidades.

Fracaso empresarial

Puede suceder que los teóricos austríacos necesiten identificar mejor las razones por las cuales fracasan. Sin embargo, hay varias posibles explicaciones para este fenómeno: (1) el fracaso en anticipar las acciones de los competidores, (2) el fracaso en anticipar las acciones de los reguladores, (3) el fracaso en anticipar la actividad buscadora de rentas adversa a ellos, o (4) ningún fracaso en absoluto, sólo un caso de identidad equivocada.

Mises dice que los empresarios tienen éxito porque ellos anticipan correctamente y proporcionan los bienes y servicios demandados por los consumidores. Tal vez los empresarios fracasan porque ellos no manejan ni anticipan correctamente la búsqueda de rentas (o incluso algunas acciones de mercado) por parte de otros empresarios, firmas o políticas proactivas que coincidirán con el "timing" de sus

⁵¹ Es un sumario de *La Sociedad del Logro* (1961), D. Van Nostrand: Princeton, Nueva Jersey.

⁵² Este principio no deroga el hecho de que las curvas de aprendizaje de los empresarios varían ampliamente.

actividades. Más aún, algunas veces el público puede equivocadamente percibir como empresario a una persona que sólo es un visionario. Tal persona puede tener capital y puede avizorar muchas cosas que los consumidores desearían, pero él es sin embargo incapaz de proporcionarlas. Debe notarse que el fracaso de tales visionarios no debe ser contabilizado como fracaso de los empresarios. Por consiguiente, es ciertamente plausible que mucho fracaso empresarial genuino sea debido a distorsiones provenientes de la búsqueda de rentas o a efectos exógenos creados por los competidores. De otro modo, el fracaso es imposible desde que, por definición, el empresario es el que *correctamente* anticipa las demandas de los consumidores.

Limitando al Estado a apoyar la actividad empresarial

Mises sostiene que “el Estado crea y preserva el entorno en el cual la economía de mercado puede operar con seguridad” (Mises 1966, p. 257). Sin embargo, él visualiza como beneficioso a un gobierno muy limitado (Mises 1966, pp. 280-281). Por ejemplo, los procesos de mercado son dañados por políticas públicas proactivas que generen intervención a través de leyes antimonopolio, sindicatos laborales o intervención judicial. Como anota Mises, “la economía de mercado está todavía en operación, si bien sabotada por la interferencia del gobierno y los sindicatos laborales” (Mises 1966, p. 279, también cf. pp. 316-317). Las políticas proactivas producen distorsiones de la ingeniería social, llevando a Mises a ponderar: “¿Qué tipo de hombre desean los criadores de hombres desarrollar?” (Mises 1966, p. 243). Kirzner del mismo modo ha llegado a darse cuenta, tal vez más completamente en años recientes, de que la libertad es un rasgo esencial de un robusto proceso de mercado:

Es digno de notarse que la profundización de nuestro entendimiento de la manera en la cual la acción humana inspira el proceso del mercado e identifica el aspecto económico de los fenómenos sociales demanda de nosotros una correspondientemente más profunda apreciación del rol de la libertad individual en la economía miseniana. La libertad individual, bastante aparte de su atractivo ético o filosófico, es importante, por supuesto, para todas las escuelas de la microeconomía, como un prerequisite para la operación benéfica del sistema de mercado. Pero para la ciencia de la acción humana esta observación significa más que el simple enfoque de que se puede confiar en los individuos libres para estrujar los máximos beneficios de cualquier situación dada. Para la ciencia de la acción humana, la libertad es la circunstancia que permite e inspira a los participantes del mercado *darse cuenta* de los *cambios* benéficos (u otros) en sus circunstancias. Un entorno en el cual la libertad humana es limitada, en el cual las oportunidades explotadas provechosamente invocan reacciones sociales confiscatorias, es un entorno en el cual los cambios benéficos pueden no ser nunca advertidos, en primer lugar. Una comprensión de la economía misesiana, así, nos permite ver directamente cómo ella apunta sin errar a la utilidad social de las instituciones políticas que garantizan las libertades individuales y la seguridad de los derechos individuales a la vida y la propiedad (Kirzner 1992a, p. 248).

Los teóricos austríacos argumentan que el proceso empresarial de descubrimiento “requiere un entorno libre de privilegios especiales o de bloqueos a los entrantes nuevos” (Kirzner 1973, p. 57). Sin embargo, el tortuoso proceso político puede ser un pantano donde los potencialmente progresistas esfuerzos empresariales pueden ser desviados perversamente hacia actividades buscadoras de rentas (ver Saulniers 1986, p. 162). En el último análisis, la teoría austríaca

sugiere que una economía no puede crecer y mantenerse saludable sin (1) empresarios progresistas y (2) un entorno de libertad y de predictibilidad política. La actividad empresarial regresiva es un veneno social. A diferencia de la corriente principal de la ciencia política, y aun de la economía, los teóricos austríacos sugieren que el proceso no maniatado, no dirigido del mercado servirá a los consumidores y a la sociedad mejor que procesos y políticas que alientan una continuada actividad buscadora de rentas.

Cuadro 9.1 El entorno exitoso

Requisitos para que funcione bien el libre mercado

Sería importante confiar en las instituciones del mercado que conservan la información y promueven la productividad:

- (1) los derechos de propiedad,
- (2) la plena libertad para desarrollar a los entrepreneurs y la mente humana, el recurso más escaso,
- (3) un orden legal fuerte y su estabilidad, especialmente con respecto a la delincuencia, los contratos y la propiedad,
- (4) un Estado muy limitado, principalmente dedicado a la política reactiva, con pocas regulaciones e intervenciones,
- (5) un sistema de precios no inhibido por el gobierno, para que los entrepreneurs puedan calcular con eficacia, y
- (6) un mercado libre, sin limitaciones para desarrollar mercados avanzados de seguros y futuros, los cuales son utilizados para gestionar el riesgo y la incertidumbre inevitable del mundo.

Apéndice: una pocas notas sobre Schumpeter y Papanek

Schumpeter (que no es un economista austríaco en la práctica) también rechazó el postulado económico neoclásico de que el empresario es “una figura abstracta a la que se presume no afectada por las influencias externas a la operación racional de la firma que él

dirige” (Greenfield y Strickson 1986, p. 5). A la inversa, Schumpeter visualizó al empresario como “el punto focal y la clave para el desarrollo económico y el crecimiento dinámico” (Greenfield y Strickson 1986, p. 5). Así y todo, pese a muchas similitudes, su concepción no es enteramente congruente con una concepción austríaca.

Schumpeter distingue al empresario de otros agentes en la empresa en términos de flexibilidad, movilidad y la creación de una nueva combinación de insumos económicos, sugiriendo que muchos actores económicos pueden satisfacer la función empresarial (Schumpeter 1971, p. 54),⁵³ sin relación a si ellos contribuyen a la “invención” de productos nuevos (Schumpeter 1971, p. 65). Para Schumpeter el empresario es simplemente un *innovador desequilibrante*. (Hay cinco casos generales que él anota como aquellos en que ocurre la innovación empresarial).⁵⁴ “Creando desequilibrio” y “más allá del descubrimiento”, el empresario realiza la “implementación y la comercialización” (Kent 1984, p. 3). O’Driscoll y Rizzo observa acerca de la interacción con el tiempo:

Para Schumpeter el éxito empresarial depende de “la capacidad de ver las cosas de una manera que después prueba ser la cierta, aun cuando ello no pueda ser establecido en el momento” (1934, p. 85). Un salto creativo no puede, por definición, ser concluyentemente “establecido” porque literalmente se salta el requisito de los pasos lógicos. A través de su intuición el empresario puede ser

⁵³ Páginas 62-94 de *La Teoría del Desarrollo Económico* [inglés: *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (traducido por Redvers Opie), Harvard University Press: Cambridge Mass, 1949. La versión Alemana salió en 1912 como *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*.

⁵⁴ Los cinco casos generales que él anota son: (1) La introducción de un nuevo bien o una nueva cualidad del bien, (2) la introducción de un nuevo método de producción, (3) la apertura de un nuevo mercado, (4) la conquista de una nueva fuente de abastecimiento de materias primas, y (5) el llevar a cabo una nueva organización de cualquier industria.

capaz de descubrir mejores tecnologías, nuevos productos y nuevos recursos (O'Driscoll y Rizzo 1996, p. 68).

G. F. Papanek de algún modo difiere de Schumpeter, mientras mantiene alguna congruencia con la teoría austríaca. El argumentó que los empresarios no están distribuidos al azar como Schumpeter sugirió, y que algunos de ellos pueden ser disuadidos por severos "obstáculos no económicos". Ellos "no actúan exclusivamente o ni siquiera primariamente por motivos pecuniarios", pero "deben tener la capacidad de obtener el control sobre los recursos mediante la obtención de créditos u otros medios." Más aún, especialmente en los países en desarrollo, la actividad empresarial no es acelerada "por políticas de gobierno conscientes". Imperativos religiosos o ideológicos son más importantes (p. ej., la ética Protestante).⁵⁵

Apéndice: Mises y los entrepreneurs

Capítulo 9 (preguntas)

Contestar las siguientes preguntas para utilizar el texto base:

Ludwig von Mises (1980), *La Acción Humana: Tratado de Economía*, tercera edición revisada, traducido del inglés por Joaquín Reig Albiol, Union Editorial, S.A.: Madrid.

112. Según Mises, ¿En qué sentido los empresarios sirven a los consumidores? (pp. 373-374, 392) y ¿Hay un rol compasivo para los comerciantes?
113. ¿Qué crítica hace Mises sobre el uso de los modelos estáticos con respecto al tiempo, los entrepreneurs, los conceptos de la sociedad como un hormiguero, el uso de la matemática

⁵⁵ Ver Papanek 1971, pp. 317, 318 — pp. 45-58 de *American Economic Review*, suplemento, mayo de 1962.

avanzada, y el dinero como elemento dinámico? (pp. 379-388, 390, 396).

114. ¿Qué carácter tiene el empresario y por qué? (pp. 416-417) y ¿Qué se entiende cuando Mises dice que "Desde luego, no gobierna a los adquirentes; antes al contrario, se pone a su servicio"? (p. 419). O, en otras palabras, no gobierna a los consumidores si no se pone su servicio.
115. ¿Cuál es la fuente de las utilidades de los entrepreneurs y cómo las obtienen? (pp. 444-445) y ¿Por cuánto tiempo permanecen ellas y por qué? (p. 451-452).
116. ¿Siempre prevén correctamente el futuro los entrepreneurs? (p. 448) y ¿Cuáles son las dos causas notadas por Mises de por qué fallan los entrepreneurs? (pp. 447-448, 459).
117. ¿Cuál es el vehículo del progreso económico? (p. 453).
118. ¿Hay ganancias "normales"? y ¿Por qué? (pp. 453-454) Además, según Mises, ¿Por qué hay envidia a causa de las ganancias de los entrepreneurs? (p. 454).
119. ¿En qué sentido los entrepreneurs son distintos de los demás? y ¿Qué culpabilidad tienen ellos en las preferencias de consumo actual? (pp. 455-457).
120. ¿Cuál es el rol y la motivación de los promotores y cómo difieren éstos de la acción empresarial y especulativa, que es común en todas las personas? (pp. 462-469) ¿Es posible que aprendan sus habilidades en una escuela? (pp. 477, 853).
121. Los precios transmiten la información pero es siempre imperfecta. ¿Quiénes "abren la marcha" en el mercado y qué tipo de actores económicos "mueven el mercado"? (p. 497).
122. ¿Qué precios consideran los entrepreneurs y cómo aprovecharse de ellos? y ¿Tienden a llevar al mercado al equilibrio (igualación de los precios)? (pp. 498, 507, 508) y ¿Para quienes son útiles los modelos equilibrados de oferta y demanda? (p. 504).

123. ¿Cuándo es correcto y no correcto decir que “los costos medios de la producción aumentan al ampliarse la producción” (p. 517) y ¿Cuáles son los factores institucionales, históricos y geográficos con los que deben tratar los entrepreneurs? (p. 520).
124. ¿Cuál es el significado de “los precios competitivos” y qué poderes tienen los productores (y aún los entrepreneurs) en tales mercados, “salvo que se vea[n] amparado[s] por alguno de aquellos privilegios que la interferencia estatal en los precios engendra” (pp. 537, 555).
125. ¿Por qué la negociación entre los gerentes o los entrepreneurs y los sindicatos no corresponde a una transacción del mercado? (pp. 1121, 1125).

Otras generales

126. Según Mises, ¿Cómo se forman los precios en el mercado? (p. 495) y ¿Qué causa la formación de ellos “en última instancia”? (p. 502) y ¿Por qué Mises dice que “el proceso formativo de los precios...es de condición social” y “Lo que se denomina precio es siempre una proporcionalidad existente entre las partes de un sistemático conjunto integrado por múltiples y dispares valoraciones humanas”? (pp. 510, 586).
127. Mises dice que “los precios que conocemos son exclusivamente precios pretéritos” (p. 499). ¿Qué dos problemas fundamentales existen cuando evaluamos los precios pretéritos, especialmente cuando los comparamos con otras series de precios? (pp. 500-501).
128. Según Mises, ¿Qué efecto tiene la expropiación? (p. 1160) y ¿Quiénes son objeto de ella y por qué? (p. 1159).
129. ¿Qué comentarios hace Mises sobre el tema de la búsqueda de rentas (aunque no lo mencione) y el soborno? (p. 420).

130. ¿Por qué los socialistas y los intervencionistas llaman a las ganancias y el interés como rentas no ganadas y por qué Mises no está de acuerdo? (p. 458).
131. ¿Qué relación tienen el mercado y los individuos? (p. 478), ¿Beneficia a los consumidores el proteccionismo de los productores? (p. 480) o ¿Se benefician a través del nacionalismo que dicta que es mejor apoyar las plantas nuestras en vez de las extranjeras? (p. 493) ¿Hay beneficios de la división internacional del trabajo? (pp. 492-493).
132. ¿El gobierno debería proteger a los consumidores, ya que tienen información imperfecta, debido a que las empresas les engañarán a través de la publicidad? (pp. 484-486, 487) ¿Qué quiere decir Mises cuando dice que “Es falsa aquella idea según la cual la propaganda comercial somete a los consumidores a la voluntad de los anunciantes”? (p. 487).
133. ¿Qué tiene que ver el mercado con las fronteras políticas mundiales? (p. 488), ¿Hacen una distinción los consumidores entre mercados internos y externos? (p. 491) y ¿Hay intercambio entre naciones como naciones? y ¿Cuáles son las bases del mercantilismo? (p. 493).
134. ¿Por qué considera Mises al mercado como un proceso? (p. 398) y ¿Cómo se desarrolla? (p. 409).
135. ¿Por qué los ahorros son importantes en la economía? (p. 401). Cite algunos ejemplos de capital que benefician a la economía (p. 404); ¿Existen estos beneficios fuera de una economía de mercado? (p. 407).
136. ¿En qué cosas se basan todas las civilizaciones y por qué? (pp. 407-408) y ¿Qué sistema económico es hallado en forma natural? (pp. 407, 410).
137. ¿Cuál es la base de la gestión económica para todos los sistemas no capitalistas? (pp. 411-412).

Referencias

- Anderson, Robert G. (1992), "La Desintegración de la Propiedad Económica", en John W. Robbins y Mark Spangler, eds., *Un Hombre de Principios: Ensayos en Honor de Hans F. Sennholz*, Grove City College Press: Grove City, Penn., pp. 33-45.
- Barnes, David W. y Stout, Lynn A. (1992), *Casos y Materiales sobre Leyes y Economía*, American Casebook Series, West Publishing Co.: St. Paul, Minn.
- Caro, Robert (1974), *El Intermediario del Poder: Robert Moses y la Caída de Nueva York*, Alfred Knopf: Nueva York.
- Drucker, Peter Ferdinand (1985), *Innovación y Actividad Empresarial*, Harper & Row Publishers: Nueva York.
- Ellig, Jerry (1994), "La Economía de las Usurpaciones Regulatorias", en Roger Clegg, ed., *Usurpaciones Regulatorias*, Washington D.C.: National Legal Center for the Public Interest, 22 pp. (borrador).
- Greenfield, Sidney M. y Strickson, Arnold (1986), eds., *Actividad Empresarial y Cambio Social*, University Press of America [Society for Economic Anthropology]: Nueva York, pp. 5 ad.
- Hayek, Friedrich A. von (1945), "El Uso del Conocimiento en la Sociedad", *American Economic Review*, vol. 35, no. 4, septiembre, pp. 519-530.
- High, Jack C. (1984), "El Caso en Favor de la Economía Austríaca", *Intercollegiate Review*, invierno, pp. 37-42.
- Kent, Calvin A., ed. (1984), *El Entorno para la Actividad Empresarial*, Lexington Books [D.C. Heath and Company]: Lexington, Mass.
- Kirzner, Israel M. (1973), *Competencia y Actividad Empresarial*, University of Chicago Press: Chicago.
- Kirzner, Israel M. (1989), *Descubrimiento, Capitalismo y Justicia Distributiva*, Basil Blackwell: Nueva York.
- Kirzner, Israel M. (1971), "El Proceso Empresarial", en Peter Kilby, ed., *Actividad Empresarial y Desarrollo Económico*, The Free Press: New York.
- Kirzner, Israel M. (1992a), "Acción Humana, Libertad y Ciencia Económica", en John W. Robbins y Mark Spangler, eds., *Un Hombre de Principios: Ensayos en Honor de Hans F. Sennholz*, Grove City College Press: Grove City, Penn., pp. 241-50.
- Kirzner, Israel M., (1992b), *El Significado del Proceso de Mercado: Ensayos sobre el Desarrollo de la Moderna Economía Austríaca*, Routledge: Nueva York.
- Littlechild, Stephen C. (1981 [1978]), *La Falacia de la Economía Mixta: Una Crítica "Austríaca" de la Economía Convencional y de las Políticas de Gobierno*, Cato Paper no. 2, The Cato Institute: San Francisco, Calif. [Washington, D.C.].
- McClelland, David C. (1971 [1961]), "El Motivo del Logro en el Crecimiento Económico", un sumario de *La Sociedad del Logro*, D. Van Nostrand: Princeton, Nueva Jersey, en Peter Kilby, ed., *Actividad Empresarial y Desarrollo Económico*, The Free Press: Nueva York.
- Mises, Ludwig von (1966 [1949]), *La Acción Humana: Tratado de Economía*, Tercera Edición Revisada, Contemporary Books, Inc. (Henry Regnery Co.): Chicago.
- O'Driscoll, Jr., Gerald p. y Rizzo, Mario J. (1996), *La Economía del Tiempo y la Ignorancia*, Routledge: Nueva York.
- Papanek, G. F. (1971 [1962]), "El Desarrollo de la Actividad Empresarial", *American Economic Review*, Suplemento de mayo, pp. 45-48, en Peter Kilby, ed., *Actividad Empresarial y Desarrollo Económico*, pp. 317-318 ad.
- Prowse, Michael (1994), "Receta 'austríaca' para la prosperidad", *Financial Times*, febrero 28, p. 19.
- Saulniers, Alfred H. (1986), "Empresarios en Empresas Públicas", en Sidney M. Greenfield, y Arnold Strickson, eds., *Actividad*

- Empresarial y Cambio Social*, University Press of America [Society for Economic Anthropology]: Nueva York, pp. 162 ad.
- Schumpeter, Joseph A. (1971), "El Fenómeno Fundamental del Desarrollo Económico", en Peter Kilby, ed., *Actividad Empresarial y Desarrollo Económico*, The Free Press: Nueva York, pp. 62-94.
- Vaughn, Karen I. (1994), *La Economía Austríaca en América: La Migración de una Tradición*, Cambridge University Press: Nueva York.

Referencias en inglés

- Anderson, Robert G. (1992), "The Disintegration of Economic Ownership", in John W. Robbins and Mark Spangler, eds., *A Man of Principle: Essays in Honor of Hans F. Sennholz*, Grove City College Press: Grove City, Penn., pp. 33-45.
- Barnes, David W. and Stout, Lynn A. (1992), *Cases and Materials on Law and Economics*, American Casebook Series, West Publishing Co.: St. Paul, Minn.
- Caro, Robert (1974), *The Power Broker: Robert Moses and the Fall of New York*, Alfred Knopf: New York.
- Drucker, Peter Ferdinand (1985), *Innovation and Entrepreneurship*, Harper & Row Publishers: New York.
- Ellig, Jerry (1994), "The Economics of Regulatory Takings", in Roger Clegg, ed., *Regulatory Takings*, Washington, D.C.: National Legal Center for the Public Interest, 22 pp. (draft).
- Greenfield, Sidney M., and Strickson, Arnold (1986), eds., *Entrepreneurship and Social Change*, University Press of America [Society for Economic Anthropology]: New York, pp. 5ff.

- Hayek, Friedrich A. von (1945), "The Use of Knowledge in Society", *American Economic Review*, vol. 35, no. 4, September, pp. 519-530.
- High, Jack C. (1984), "The Case for Austrian Economics", *Intercollegiate Review*, Winter, pp. 37-42.
- Kent, Calvin A., ed. (1984), *The Environment for Entrepreneurship*, Lexington Books [D.C. Heath and Company]: Lexington, Mass.
- Kirzner, Israel M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press: Chicago.
- Kirzner, Israel M. (1989), *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell: New York.
- Kirzner, Israel M. (1971), "The Entrepreneurial Process", in Peter Kilby, ed., *Entrepreneurship and Economic Development*, The Free Press: New York.
- Kirzner, Israel M. (1992a), "Human Action, Freedom, and Economic Science", in John W. Robbins and Mark Spangler, eds., *A Man of Principle: Essays in Honor of Hans F. Sennholz*, Grove City College Press: Grove City, Penn., pp. 241-50.
- Kirzner, Israel M. (1992b), *The Meaning of Market Process: Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, Routledge: New York.
- Littlechild, Stephen C. (1981 [1978]), *The Fallacy of the Mixed Economy: An "Austrian" Critique of Conventional Economics and Government Policy*, Cato Paper no. 2, The Cato Institute: San Francisco, Calif. [Washington, D.C.].
- McClelland, David C. (1971 [1961]), "The Achievement Motive in Economic Growth", a summary of *The Achieving Society*, D. Van Nostrand: Princeton, New Jersey, in Peter Kilby, ed., *Entrepreneurship and Economic Development*, The Free Press: New York.