

BIBLIOTECA
DE LA LIBERTAD
FORMATO MENOR

MARÍA CLARA D. PÉREZ VILA

LA FIGURA
EMPRESARIAL
EN EL PENSAMIENTO
ECONÓMICO

Una aproximación histórica

SEGUNDA EDICIÓN



Unión Editorial

BIBLIOTECA
DE LA LIBERTAD
FORMATO MENOR

LA FIGURA EMPRESARIAL
EN EL PENSAMIENTO
ECONÓMICO

MARÍA CLARA D. PÉREZ VILA

LA FIGURA
EMPRESARIAL
EN EL PENSAMIENTO
ECONÓMICO

[Una aproximación histórica]

Segunda edición



Unión Editorial
2012

© 2007 MARÍA CLARA D. PÉREZ VILA
© 2007 UNIÓN EDITORIAL, S.A.
© 2012 UNIÓN EDITORIAL, S.A. (2.^a edición)
c/ Martín Machío, 15 • 28002 Madrid
Tel.: 913 500 228 • Fax: 911 812 212
Correo: info@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

ISBN: 978-84-7209-571-7

Depósito legal: M. 11.970-2012

Compuesto y maquetado por JPM GRAPHIC, S.L.
Impreso por IMPULSO GLOBAL SOLUTIONS, S.A.

Printed in Spain · Impreso en España

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por las leyes, que establecen penas de prisión y multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran total o parcialmente el contenido de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de UNIÓN EDITORIAL, S.A.

*A la memoria de Manuel Pérez Leis,
mi querido padre, por su sentido ético
y libre de la actividad empresarial*

*A la de memoria de Lucas Beltrán Flórez,
apreciado maestro,
por su espíritu universal
de conocimiento*

ÍNDICE

PRÓLOGO A LA SEGUNDA EDICIÓN	13
PREFACIO	15
INTRODUCCIÓN	19
CAPÍTULO I. CIERTAS DEFINICIONES Y NOCIONES ...	21
CAPÍTULO II. PRECURSORES ESCOLÁSTICOS	27
Reflexión previa	27
Autores escolásticos	29
CAPÍTULO III. PRECLÁSICOS INMEDIATOS	33
CAPÍTULO IV. ENTORNO FISIOCRÁTICO	39
CAPÍTULO V. EL ENTORNO DE LOS CLÁSICOS	43
Empresario, noción ignorada	43
Recuperar la sugerencia de Cantillon	47
Se recoge la idea de Say	51
CAPÍTULO VI. ESTUDIOSOS NEOCLÁSICOS	55
Empresario puramente formal	55
Organización, el cuarto factor	57

CAPÍTULO VII. DOS MARGINALISTAS AUSTRIACOS .	61
Organizador en economía compleja	61
Propiedad del capital	63
 CAPÍTULO VIII. UNOS MARGINALISTAS	
NORTEAMERICANOS	65
Creatividad en movimiento	65
Perfeccionamientos tecnológicos y comerciales	67
 CAPÍTULO IX. UN AUSTRIACO ROMPEDOR	71
Desequilibrio desde el equilibrio	71
 CAPÍTULO X. VISIÓN AUSTRIACA	
DE UN NORTEAMERICANO	77
Empresario en la incertidumbre	77
 CAPÍTULO XI. AUSTRIACOS MODERNOS	83
Teoría del desequilibrio	83
Acción humana	85
Información diseminada	87
Sujeto perspicaz	89
 CAPÍTULO XII. CARACTERÍSTICA	
DE EMPRESARIALIDAD	93
 CAPÍTULO XIII. LA FUERZA MOTRIZ	
DE LA ECONOMÍA	97
 CAPÍTULO XIV. NECESARIA LIBERTAD EN	
EL SISTEMA	101
 CAPÍTULO XV. ACTIVIDAD	
DE NATURALEZA RIVAL	105

CAPÍTULO XVI. LA TAREA DE APROXIMAR FACTORES	109
CAPÍTULO XVII. EQUILIBRIO - DESEQUILIBRIO	113
Ruptura del equilibrio	113
Mercado en desequilibrio	114
CAPÍTULO XVIII. EMPRESARIO CON O SIN RECURSOS PROPIOS	117
Con recursos propios	117
Sin recursos propios	118
Empresario profesional	120
CAPÍTULO XIX. BENEFICIO EMPRESARIAL	121
CAPÍTULO XX. EL EMPRESARIO AUSENTE DEL SISTEMA	127
CAPÍTULO XXI. REFLEXIONES FINALES	131
BIBLIOGRAFÍA	137

PRÓLOGO A LA SEGUNDA EDICION

El objeto de este libro es tratar de arrojar un poco de luz sobre ciertos períodos de oscuridad que, en el ámbito del pensamiento económico, sufrió la figura del empresario. Esa fuerza impulsora del proceso de mercado, que diría Mises, no la proporcionan ni los consumidores ni los propietarios de los medios de producción, sino que radica en su creatividad, en su perspicacia empresarial, que le lleva a convertirse en fuerza central de la economía.

Esta segunda edición de *La figura empresarial en el pensamiento económico* nos ha permitido no sólo la corrección de ciertas erratas sino también la inclusión de algunas notas, que quizá puedan proporcionar una mayor claridad a la hora de intentar captar la idea de fuerzas subyacentes en el mercado y cuya actuación puede determinar el valor de los bienes.

Confiamos en que esta nueva edición sirva de ayuda en la comprensión de esta figura central del proceso económico, su actividad impulsora de riqueza, el hombre que actúa teniendo en cuenta los cambios que se producen en los datos del mercado. A esa figura, que se ha revelado como fuerza motriz de la economía, hacen referencia grandes pensadores: desde los escolásticos hasta los austriacos modernos, y otros importantes estu-

diosos de nuestros días. A todos ellos, hacemos presente nuestra deuda por su valiosa contribución al ámbito de nuestra ciencia.

M.^a Clara D. Pérez Vila
Marzo de 2012

PREFACIO

«La libertad nos permite humanizar la economía, aventurarnos en el futuro, adentrarnos en el tiempo histórico para ir transformándolo a nuestra medida. La historia la hacemos entre todos.»

LUDWIG VON MISES

El estado de la ciencia en un momento determinado lleva implícita la historia científica. Una historia que a lo largo de los tiempos va recogiendo las aportaciones de los diversos estudiosos, en las distintas épocas; lo que nos lleva a hacer referencia de modo permanente a la memoria histórica de esa ciencia. Y, aunque no siempre completa, sin esa memoria no se podría transmitir el conocimiento a las futuras generaciones de forma adecuada.

Una ciencia se desarrolla por obra de pequeñas acciones, decía Schumpeter, que crean un acervo común de ideas a partir de las cuales brotan, tanto por suerte como por mérito, las obras que ingresan en el panteón de la gloria.¹

Lo que habitualmente se denomina ciencia económica se refiere, por su objeto y finalidad y por los protagonistas principales de su acción, a los seres humanos. Porque precisamente lo

¹ Schumpeter, J.A. (1971): *Historia del Análisis económico*. Editorial Ariel, Barcelona, p. 540.

que distingue al hombre de las bestias es que el ser humano procede de manera consciente. El hombre es capaz de inhibirse, de vencer sus impulsos y deseos; es el ser que tiene poder para refrenar y vencer sus instintos (...), sus emociones y apetencias, racionalizando su conducta.²

El mantenimiento de la vida humana exige disponer de múltiples factores materiales. Y cuando el hombre tiene que enfrentarse a la necesidad de hacer desaparecer algún malestar, busca soluciones para resolver el problema. La vida humana, siempre unida a la libertad, permite al hombre escapar e ir más allá, trascendiendo la sociedad en la que vive.³

La economía tiene como misión ocuparse de la acción consciente del hombre; y cuando éste actúa en la órbita del mercado, sus acciones plasman compras y ventas.⁴ El satisfacer las necesidades constituye el fin de la actividad económica, lo que genera esfuerzos y puede rendir satisfacciones; y al ser aquellas ilimitadas, llevan a los individuos a ordenarlas en escalas de valores.⁵ La ciencia económica se preocupa y estudia los problemas básicos de la sociedad humana: qué bienes producir, cómo producirlos y para quién. Es una disciplina que a todos afecta y a todos pertenece; y en el tema económico, decía Mises, se pone en juego el destino del hombre y su descendencia.⁶

El hombre es, evidentemente, un ente especial. Un ser que no está sometido de forma mecánica a su entorno y que dispone

² Mises, L. von (1968): *La Acción Humana*. Editorial Sopec, Madrid, p. 43.

³ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 25.

⁴ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 306.

⁵ Claude Frédéric Bastiat (1801-1850): Ver *Historia del Pensamiento*, 2000, vol. II, de Murray N. Rothbard. Unión Editorial, Madrid, p. 481.

⁶ Ludwig von Mises es una de las figuras más relevantes de los austriacos modernos. Nació en la ciudad austriaca de Lemberg, en 1881. El autor de *La Acción Humana* llegó a la Universidad de Viena en 1900, y en ella se doctoró en Derecho y Economía. Defensor del *laissez-faire* y de la economía de mercado, fue el más ferviente oponente al fenómeno del intervencionismo.

de una misteriosa fuerza interior donde se esconde la semilla de la libertad; una semilla que permite el desarrollo de la capacidad para gobernarse a sí mismo, y a su vez le ayuda a ir descubriendo y valorando su propia creatividad, a la par que incrementa su saber. De ese modo se enriquece la memoria histórica con la acumulación y adquisición de nuevo conocimiento, lo que dispone al hombre para intuir o descubrir ideas y conceptos. A veces, para recuperar nociones olvidadas, quizá ignoradas o poco atendidas por los estudiosos de la materia.

Con la disposición del hombre a la búsqueda, podrá recuperar en algún momento algunas de aquellas ideas que en gran modo quedaron oscurecidas en la memoria del tiempo. Al contemplar la realidad se van comprendiendo viejas ideas y generando, en efecto, otras nuevas, enriqueciendo la propia ciencia; y el ser humano se va haciendo capaz de incrementar el acervo heredado de sus antepasados y transmitirlo a los hombres del futuro.

La historia del análisis económico, al igual que en otros campos de estudio, forma parte de la memoria permanente, que recoge los esfuerzos realizados por diversos pensadores cuya visión particular les llevó a comprender, en cierta manera, los fenómenos de su época. La tarea de observación y estudio realizada por los autores económicos del pasado dio lugar a muchas ideas y nociones que ayudaron al crecimiento del cuerpo de la ciencia económica.

Se generaron conceptos importantes en nuestra ciencia, y muchos de ellos han llegado a nuestros días casi sin alteración. Pero a veces se descubren también confusiones en el pensamiento económico, relacionadas con nociones de central importancia para el desarrollo de relevantes procesos económicos. Nociones que quedaron oscurecidas e ignoradas durante algún tiempo en el ámbito teórico. Entre otros, es el caso de la idea de empresario, cuya tarea, en el proceso de mercado, tiene una influencia

básica en la actividad económica en general, hasta el punto de ser considerada la figura empresarial como la fuerza motriz de la economía.

No obstante, y aun cuando esa figura ocupe un lugar de importancia relevante en el sistema económico, lo cierto es que, en distintos periodos del desarrollo económico y por causas todavía poco conocidas, la noción de empresario ha sido ignorada por la doctrina económica. La idea fue intuita en algún momento, descubierta y ciertamente comprendida, pero después, también, olvidada, y a veces casi despreciada en el ámbito del análisis teórico.

Como sujeto agente, la noción de empresario constituye uno de los conceptos centrales del sistema económico; la importancia de su papel en esa escena lo convierte en el eje del proceso de mercado. Por ello resulta llamativo, y cuando menos sorprendente, que algunos estudiosos no hayan caído en la cuenta de la ausencia de esa figura en el ámbito del pensamiento. En sus sistemas teóricos no echaron de menos la idea de empresario. Y bien se podría decir que, en el ámbito doctrinal económico, la figura empresarial sufrió largos periodos de oscuridad.

INTRODUCCIÓN

El origen de la noción de empresario se sitúa, de momento, en el ámbito de lo desconocido, aunque ya en la Edad Media se teorizaba sobre esa idea. Varios estudiosos, familiarizados con las prácticas económicas de su época, fueron capaces de identificar el papel de la figura del empresario y considerar su capacidad creativa como fuerza impulsora del mercado. Algunos autores escolásticos dejaron constancia de su interés por la función de esta figura, comerciante o mercader,⁷ y justificaban sus beneficios en función de su tarea: el comercio requiere un conocimiento del mercado que no cabe obtener sin industria, diligencia y suerte. Los ingresos que percibe el comerciante están justificados por sus gastos y atención, así como por los riesgos que soporta.

Una aportación de los escolásticos de enorme importancia para la ciencia económica fue el concepto dinámico de la competencia, entendida como el proceso empresarial de rivalidad que mueve el mercado e impulsa el desarrollo de la sociedad.⁸ Posteriormente, la idea de empresario en la doctrina económica

⁷ Véase Murray N. Rothbard (1999), *Historia del Pensamiento Económico*, vol. I, pp. 119-121, Unión Editorial, Clásicos de la Libertad, Madrid, 1999.

⁸ Rothbard, M.N. (1999), pp. 129 y ss.

quedaba oscurecida en distintos periodos de la historia, con algunos avances y retrocesos en torno al conocimiento de esa figura, hasta nuestros días.

En la actualidad, la preocupación por el análisis de la figura del empresario vuelve a llamar la atención de los estudiosos, dando lugar a relevantes aportaciones en el campo de la economía de mercado y constituyendo el corazón de la teoría económica de la Escuela Austriaca.⁹ En ese entorno, la figura empresarial se revela como el eje central del sistema.

En el largo periodo de tiempo que media entre los escolásticos españoles y los austriacos modernos, se pueden intuir notas discordantes en el pensamiento económico, en torno a la noción de empresario, con grandes diferencias en el trasfondo analítico básico. Aportaciones de gran utilidad nos han ido acercando al conocimiento de ese sujeto agente y familiarizándonos con su actividad, haciendo más amplia y clara la comprensión de esa tarea económica y social.

En estos tiempos nuestros, la actividad esclarecedora en torno a la noción de empresario y su importancia en el sistema económico, parece que comienza a dar sus frutos.

Este breve trabajo no pretende ser exhaustivo. En las siguientes páginas se busca una aproximación a la historia del pensamiento económico, intentando descubrir en el análisis teórico alguna preocupación por la idea o noción de empresario, y manteniendo un orden cronológico referido a ciertos pensadores y analistas que, en algún modo y medida, hayan mostrado un interés por la idea de empresario y por su papel en la economía, hasta alcanzar a los analistas austriacos modernos, con los que nuestra ciencia tiene una gran deuda.

⁹ Huerta de Soto, J. (2000): *La Escuela Austriaca. Mercado y creatividad empresarial*. Editorial Síntesis, Madrid, p. 55.

CAPÍTULO I

CIERTAS DEFINICIONES Y NOCIONES

Las definiciones de la ciencia económica son diversas; algunas suelen coincidir, en cierto modo, con acepciones genéricas del término economía reflejadas en los diccionarios académicos: la administración de los bienes, la riqueza pública, la escasez o miseria, y otras.

La definición de Lionel Robbins, en 1932, es una de las más extendidas. Su idea central es la escasez de recursos que rodea la vida del ser humano. Una familiar realidad que la hace fácilmente comprensible, porque está en la entraña de la propia vida. Ante el problema de satisfacer sus necesidades en un entorno incierto, desconocido, el hombre se enfrenta a diario con la escasez. Una realidad que, desde muy antiguo, ya había llamado la atención de grandes pensadores.

Hesíodo, el poeta didáctico de la Grecia antigua, fue, al parecer, el primer pensador económico con una gran preocupación por el problema de los recursos escasos. De hecho, el concepto de escasez es citado en 383 de los 828 versos de su poema «Los trabajos y los días».¹⁰

El pensador griego descubre la escasez como factor que induce al hombre a abandonar su estado de ocio, obligándole a

¹⁰ Hesíodo: *Los Trabajos y los días*. Versión española (1982), pp. 61-107, en vol. 3 de *Obras y Fragmentos* (2006) Biblioteca Gredos, Madrid. Ver también Rothbard, M.N. (1999), op. cit., p. 39.

trabajar para asignar con eficiencia el esfuerzo, los materiales y el tiempo; y todo ello orientado a desembarazarse del estado de precariedad en el que se encontraba el sujeto, un sujeto que busca la forma de satisfacer sus necesidades del mejor modo posible.

Esta idea de escasez de Hesíodo parece coincidir, en principio, con la idea central de la definición robbinsiana.¹¹ Teóricamente, el individuo busca optimizar unos recursos determinados para satisfacer sus infinitas necesidades; es decir, dados unos recursos y unas preferencias, la actividad del sujeto es la de un maximizador. Una concepción que presupone un conocimiento de fines y medios por parte del sujeto, lo que significa que el problema económico es un problema técnico, de mera asignación de recursos y maximización.

Pero, en la vida real, las cosas parecen ser bastante diferentes. La escasez es, en efecto, un hecho indiscutible, pero también lo es el entorno de desconocimiento e incertidumbre que rodean la vida del ser humano; ello exige del sujeto la acción de intuir y buscar la información, que lo acerque o lo aproxime al descubrimiento de los fines y los medios, para ir saliendo de su ignorancia. Es decir, cuando el sujeto desea alcanzar un cierto fin, busca, necesariamente, descubrir y seleccionar determinados medios para alcanzar aquél. Irá intuyendo el modo de sacar el mayor provecho a los recursos de que pueda disponer, y quizá busque realizar un intercambio, intentando encontrar la posición más ventajosa para él. Una posición que desconoce cuál puede ser.

El entorno en el que se desarrolla el proceso de mercado, donde se lleva a cabo la actividad del sujeto agente, es, en efec-

¹¹ Para Lucas Beltrán, *Ensayos de Economía Política*, Unión Editorial, pp. 226-299, Lord Lionel Robbins fue uno de los economistas más distinguidos del siglo xx. Estudió en la London School of Economics (1020-1923) y fue una de sus más grandes personalidades académicas. Su *Ensayo sobre la Naturaleza y la Significación de la Ciencia Económica*, 1932, fue una aportación importante a la historia del pensamiento.

to, desconocido e incierto. Para que se dé el intercambio y se pueda solucionar el problema de escasez, el individuo intentará actuar de modo competitivo en ese ámbito. Su acción humana le lleva a comportarse como un empresario, que actúa para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro. Éste es el modo de comportarse del individuo en la vida real, que coincide con la misma acción humana.

Los austriacos enriquecerán esta acción humana con la idea de función empresarial, haciendo referencia a la imitación como fuerza vital que desarrolla ese espíritu competitivo, que orienta al sujeto que actúa. El *homo agens* de Mises pone en práctica la acción humana, buscando la solución a la escasez. Una idea que se pone de manifiesto como un hecho económico en el momento en que los individuos intentan buscar el modo de satisfacer sus necesidades infinitas con recursos que son limitados, y todo ello en un mundo cuyas características permanentes son la ignorancia y la incertidumbre.

Las necesidades y los recursos se enlazan por la escasez. Y el hombre, obligado a familiarizarse con ese condicionante, se pone en situación de búsqueda y dispuesto a luchar para conseguir superar aquella situación.

Escasez, desconocimiento e incertidumbre empujan al individuo a la acción. El sujeto agente necesitará el ingenio para superar esos condicionantes que acompañan a la acción humana. Una necesidad creativa que se pondrá de relieve con el ejercicio de la competencia; porque, como señala Mises, donde no hay escasez tampoco hay acción humana.¹² Mediante la acción, el sujeto intenta suprimir su malestar; pretende sustituir una condición menos deseable por otra más deseable.¹³ Una pretensión que empuja al individuo al intercambio, a través de la competencia y el mercado.

¹² Mises, L. von: *La Acción Humana, op. cit.*, p. 93.

¹³ Mises, L. von: *La Acción Humana, op. cit.*, p. 40.

El intercambio es un comportamiento común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales.¹⁴ El anhelo en el hombre de satisfacer sus necesidades de la mejor manera posible constituye el principio de su preocupación por mejorar su situación económica; le inclina hacia la acción de permutar, negociar y cambiar una cosa por otra, y, al mismo tiempo, le impulsa a buscar nuevas vías y nuevos modos de satisfacer mejor sus necesidades. Es aquí donde radica la causa del intercambio, que constituye el eje de toda la actividad económica del sujeto en general.¹⁵

Bajo ciertas condiciones, que fueron señaladas por Carl Menger en sus *Principios de Economía Política*, el intercambio se hace fructífero. Y, en efecto, ese intercambio económico que surge de la competencia, canalizada por el proceso de mercado, contribuye a la mejor satisfacción de las necesidades humanas. Al mismo tiempo aumenta la renta del sujeto que, con su acción humana deliberada,¹⁶ hace posible el intercambio económico. El papel que desempeña ese sujeto económico en el sistema de mercado resulta tan importante como el papel del productor. La acción humana deliberada refleja la existencia de una concepción dinámica del mercado, y el entorno de escasez, riesgo e incertidumbre constituye el aire que envuelve la acción del sujeto en el mercado, haciendo posible el intercambio. En esa realidad social dinámica se descubre la figura del empresario como motor del desarrollo del progreso social. Es el sujeto que desempeña el papel de central relevancia en la dinámica del entramado económico; el sujeto que contiene la característica de la empresarialidad de la acción humana a la que se refieren los austriacos modernos.

¹⁴ Smith, A. (1958): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ed. F.C.E., México, p. 16.

¹⁵ Menger, C. (1983): *Principios de Economía*. Clásicos de la Economía, Unión Editorial, Instituto de Economía de Mercado, Madrid, pp. 159-160.

¹⁶ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 37 y ss.

La producción de los bienes, orientada hacia el mercado a través de la empresa, es ordenada por el sujeto empresario; y, aunque otros sujetos marquen las pautas de esa producción, es el empresario quien la ordena. En su actuar se encontrará siempre sometido a los deseos de los demandantes del bien. Y son éstos los que constituyen el colectivo consumidor y los que, en definitiva, marcan la línea de los posibles productos; una línea que deberá ser descubierta por el empresario, cuyo actuar requiere capacidades especiales para ponderar circunstancias futuras.

Lograr entrever lo que sucederá mañana y descubrir la futura demanda de los consumidores, con mayor justeza que los demás, son capacidades que corresponden a la figura empresarial, que se convierte en el sujeto que actúa teniendo en cuenta los cambios que se producen en los datos del mercado. Un calificativo para el sujeto empresario sería el de buscador permanente de nuevas posibilidades de producción y nuevas oportunidades de beneficios. Es como el actor que espera, en un futuro siempre incierto, que se haga realidad aquello que aún está por hacer; y, en ese sentido, sólo él tiene ciertas ideas, nociones, imaginaciones o expectativas, que espera hacer realidad mediante su acción personal y la interacción con otros actores.¹⁷

El desempeño, con acierto, del papel regulador del mercado por parte del empresario, genera la retribución al ejercicio de la función empresarial. El éxito o el fracaso de las operaciones dependen del nivel de discernimiento que tenga el sujeto sobre acontecimientos inciertos; ahí radica la fuente que genera el beneficio del empresario. Y la contribución de su tarea al proceso de mercado podrá ser retribuida con el beneficio empresarial.

El sujeto, movido por el incentivo del beneficio, desarrolla una actividad económica que le lleva a enfrentarse a la tarea de

¹⁷ Huerta de Soto, J. (1994): *Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial*. Unión Editorial, Nueva Biblioteca de la Libertad, Madrid, p. 46.

agente y motor de la economía; todo ello en medio de la escasez y el desconocimiento, pendiente siempre de las ilusiones y deseos de los consumidores.

El empresario prospera proporcionando a sus clientes las mercancías que anhelan,¹⁸ desean y compran. Al estar convencido de la certeza de sus previsiones, arriesga su posición.¹⁹ Es así como el empresario se convierte en la fuerza motriz de la economía y en coordinador del proceso de mercado en un entorno incierto, en el cual, si tiene éxito en sus previsiones, obtendrá el lucro, logrará su beneficio.

¹⁸ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 161.

¹⁹ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 1050.

CAPÍTULO II

PRECURSORES ESCOLÁSTICOS

Reflexión previa

Entre las acepciones de la palabra «empresario» que señala el Diccionario de la Real Academia Española figura la expresión «titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa». Es una acepción que se podría considerar bastante cercana a los clásicos de la economía y, en cierto modo también, a la idea que muchos neoclásicos tenían del empresario, aunque no llega a asumir del todo la noción marshalliana de coordinador. No recoge la noción que los escolásticos tenían de la figura empresarial, ni la schumpeteriana de innovador. No recoge la noción misiana genérica del hombre que actúa, ni tampoco la idea más específica, compartida y ampliada por otros autores de la Escuela Austriaca moderna, de que, a través del ejercicio de la empresarialidad, el sujeto se convierte en fuerza motriz de la economía.

Con una visión amplia de la figura del empresario, se podría decir de él que es un sujeto en un ámbito desconocido que, oteando continuamente el horizonte, sin saber exactamente lo que está buscando y sin emprender ninguna acción deliberada de búsqueda, siempre está preparado y dispuesto para hacer descubrimientos o para crear oportunidades de ganancia.²⁰ Ésta es una

²⁰ Kirzner, Israel M. (1998): *Competencia y Empresarialidad*. Unión Editorial, Madrid, p. 276.

definición que identifica a la función empresarial ejercida por cualquier persona que actúa, para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro. Una definición que irá respondiendo a la concepción de la empresarialidad cada vez más elaborada y estudiada por la ciencia económica. Pero, ciertamente, todo lleva su tiempo.

La idea de empresario, y de la empresarialidad, ha ido surgiendo en el pensamiento económico con gran dificultad. Y como bien señala Raga Gil, la figura del empresario no fue siempre conocida, ni tampoco bien comprendida.²¹

Si se considera la concepción actual de empresario como sujeto agente, y el importante papel que desempeña en el proceso de mercado y en el sistema económico, no resulta fácil entender por qué esa noción ha podido ser ignorada, o pasada por alto, sin ser objeto de la debida atención por parte de muchos autores económicos. ¿Cuál habrá sido el motivo de ese comportamiento por parte de la doctrina?

Nuestra ciencia, decía Mark Blaug, no ha prestado una gran atención a la organización interna de la empresa.²² ¿Habrá sido ésa la causa del problema?

La pérdida y el olvido de esa noción en el ámbito del conocimiento económico resulta, en efecto, difícil de entender. Pero los hechos están al descubierto: la figura empresarial, verdadero motor de la economía, permaneció en las sombras del conocimiento en ciertas épocas de la historia de nuestra ciencia. Y los problemas no resueltos suelen aflorar de forma recurrente: una y otra vez van pidiendo una solución, que no siempre se alcanza en todo momento con la claridad esperada. Éste ha sido el caso

²¹ Raga Gil, J.T. (1982): *Proceso económico y acción empresarial*. Homenaje a Lucas Beltrán Flórez. Editorial Moneda y Crédito, Madrid, 1982, pp. 598-599.

²² Blaug (1985): *La Teoría Económica en Retrospección*. Fondo de Cultura Económica, p. 31.

de las teorías del empresario que, al parecer, no han cuajado en la corriente principal del análisis económico,²³ dejando sin clarificar la idea del *entrepreneur* en el ámbito de la ciencia.

De todos modos, en algún momento surgió la chispa del interés en torno a una variable fundamental para el sistema económico: el genio con la perspicacia del empresario. Y ya en la Edad Media, la noción de empresa, sinónimo de acción realizada por un sujeto agente, era designada con el término *entrepreneur* en referencia a las personas encargadas de efectuar importantes acciones, tales como grandes proyectos de construcción de catedrales. Desde entonces se emplea en Francia ese término. Sin embargo, en el ámbito inglés aparece en 1880, con la traducción a la lengua inglesa del *Tratado de Economía Política* de Juan Bautista Say.

El sentido de empresa como acción social, escribe Huerta de Soto, está unido a una actitud emprendedora, que consiste en buscar, en descubrir o darse cuenta de nuevos fines y medios que los sujetos pueden apreciar, valorar.²⁴ Un comportamiento que encaja con la acción humana a la que se refiere Mises en su *Tratado de Economía*. Una acción humana que es todo comportamiento o conducta deliberada.

Autores escolásticos

El origen de la noción de empresario se puede calificar de incierto, pero hay constancia de la preocupación por esa idea en el entorno de los escolásticos (siglos XIV, XV y XVI). Aquéllos ya distinguían perfectamente entre la industria del hombre de negocios y la labor del obrero.²⁵

²³ Santos Redondo, M. (1997): *Los Economistas y la Empresa*. Editorial Alianza Económica, Madrid, p. 13.

²⁴ Huerta de Soto, J. (1994), *op. cit.*, pp. 42-43.

²⁵ San Antonino de Florencia (1389-1459), de la Orden de los Dominicos, fue discípulo de San Bernardino de Siena, brillante analista del mercado

Estudiosos como el franciscano San Bernardino de Siena, su discípulo San Antonino de Florencia y también el suabo Johannes Nider²⁶, de la Orden de los Dominicos, fueron conscientes de que en el entorno económico había un especial sujeto agente, con la capacidad empresarial y creativa del ser humano, cuya fuerza impulsa la economía de mercado y la civilización. Esta figura era el empresario, y su tarea se desarrollaba navegando constantemente por el mar del mercado; un mar agitado por los vientos imprevisibles que mueven las aguas de la naturaleza humana.²⁷

Las aportaciones de los escolásticos a la ciencia económica fueron importantes. Con los principios teóricos de la economía de mercado, sentaron las bases del liberalismo económico, y tuvieron una intuición de la idea empresarial en el proceso de mercado. El proceso empresarial de rivalidad, que mueve al mercado e impulsa el desarrollo de la sociedad y la civilización, sirvió a los escolásticos para introducir el concepto dinámico de competencia.

Esta concepción dinámica y subjetiva de la economía, de raíz continental, tendría un origen escolástico fundamentalmente español. La señora Grice-Hutchinson señalaría autores de la Escuela de Salamanca; entre otros, Diego de Covarrubias y Leyva, alumno de Martín de Azpilcueta, que recuperó la teoría del valor en su *Variarum* (1554), olvidada desde que San Bernar-

capitalista de su tiempo. San Antonino tenía especial talento para la administración. Vivir en el centro capitalista más avanzado de su época le permitió incrementar el conocimiento de las prácticas financieras y económicas. Véase *Historia del Pensamiento Económico* (1999), de Murray N. Rothbard, vol. I, *op. cit.*, p. 119.

²⁶ Johannes Nider (1380-1439), de la región de Suabia (Alemania). Escribió *Contratos y Mercaderes* en 1430. Capta la función empresarial del comerciante, que requiere un conocimiento del mercado que no cabe obtener sin industria, diligencia y suerte. Véase Rothbard, M. H. (1999), *op. cit.*, p. 121.

²⁷ Menger, L. (1983), *op. cit.*, p. 312 y ss.

dino y Johannes Nider se habían ocupado de ella un siglo antes. Otra importante contribución procede de Luis Saravia de la Calle, con su *Instrucción de Mercaderes* (1554). Otro salmantino de gran relevancia fue Tomás de Mercado, con su manual de teología moral, *Tratados y contratos de mercaderes* (1569).²⁸

La introducción, por los escolásticos, del concepto dinámico de la competencia, fue una aportación que se convertiría siglos más tarde en el núcleo de la Teoría del mercado de la Escuela Austriaca.

La persona, al actuar, intenta alcanzar unos determinados objetivos que tienen valor para ella. La acción humana surge de la escasez de medios; éstos se buscan para ser utilizados en el plan de actuación, que se llevará a la práctica por un acto de la voluntad, orientando la acción hacia el futuro incierto (...); un futuro expectante, abierto a posibilidades creativas del actor que se enfrenta a la incertidumbre.²⁹ La función de este sujeto económico, el empresario, reside en la facultad de regular incesantemente la oferta y la demanda, en un ámbito desconocido.

La figura empresarial se caracteriza, fundamentalmente, por su capacidad creativa. El hombre, sujeto agente, se hace empresario sabiendo aprovechar oportunidades que le brinda el mercado y llenando vacíos. El éxito de la actuación de este sujeto empresario, en el desempeño de su tarea, va a depender de la capacidad con la que pueda prever aquella función reguladora; una actividad que, en definitiva, viene impulsada por la fuerza de la demanda, la función del consumidor.³⁰

El empresario, atraído por las posibilidades de hacer negocio, aproxima factores a la producción de aquellos bienes que

²⁸ Véase *Historia del Pensamiento Económico*, de Murray N. Rothbard. Unión Editorial, Madrid 1999, pp. 141-155 y *Orígenes hispánicos de la economía de mercado*, de Lucas Beltrán Florez, en Cuadernos del Pensamiento Liberal.

²⁹ Huerta de Soto (1994), *op. cit.*, pp. 46-47.

³⁰ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 333.

busca el consumidor, y cuya cuantía el empresario no puede prever. Jamás podrá saber con seguridad cuál será el volumen del consumo, ni tampoco cuánto tiempo seguirán sus clientes comprando los bienes producidos por él.

El desconocimiento en el entorno del mercado será la sombra que, permanentemente, acompañará al empresario. Y el éxito en el ajuste del mercado generará beneficios, lo que significa que el empresario podrá ver retribuida su tarea con el beneficio empresarial: renta pura, renta residual, que queda después de haber hecho frente a los conocidos costes de la empresa. Unos costes de producción que, al mismo tiempo, sirven para orientar las decisiones sobre si un negocio puede producir beneficio, o puede producir pérdidas que obliguen a abandonarlo. Y será el sistema de precios en el mercado el que vaya determinando si merece o no la pena la producción de ciertos bienes.

CAPÍTULO III

PRECLÁSICOS INMEDIATOS

Los autores preclásicos se pueden situar entre los siglos XVII y XVIII. La figura más destacada fue **Richard Cantillon**.³¹ Su contribución al pensamiento económico es considerada realmente notable. Para muchos economistas merece el calificativo de padre de la economía moderna. Este autor preclásico fue el primero en destacar y analizar la figura del empresario. Lo hizo en su obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, en la que abundan las referencias en torno a aquella figura. Como bien señala Rothbard, Cantillon hace unas 110 referencias al empresario a lo largo de las 165 páginas de su obra.³² Fue también el primero en mostrar una comprensión, indudablemente clara, de la figura empresarial en la actividad económica, y el primero en utilizar el término *entrepreneur*, aplicándolo a empresarios agrícolas, pañeros y comerciantes. A estos empresarios les correspondía la no fácil tarea de hacer frente a pagos ciertos, ante la expectativa de precios e ingresos inciertos.

³¹ R. Cantillon (1680-1734, aprox.). Fue un irlandés afrancesado, mercader y banquero. Figura de gran relieve en la ciencia económica del siglo XVIII, ejerció gran influencia sobre el pensamiento de los fisiócratas. Proclamó la tierra como fuente de riqueza y el trabajo como forma que la produce. En cuanto al capital, éste añade algo de valor al producto del trabajo sobre la tierra. Su obra cayó en el olvido hasta el siglo XIX, cuando Jevons le prestó atención en 1881.

³² Rothbard, M.N. (1999), *op. cit.* p. 393.

El precio de los artículos producidos por el empresario depende de acontecimientos imprevisibles para él, lo que significa que ese sujeto se verá obligado a conducir la empresa en un entorno de incertidumbre. Y la variación diaria de los precios de los productos en la ciudad, sin ser considerable, hace incierto su beneficio.³³

El sujeto empresario desconoce, en efecto, el volumen del consumo; tampoco conoce quiénes son sus demandantes, ni tiene la certeza de que le seguirán comprando. Realiza compras a un determinado precio para vender a un precio incierto, porque él no puede prever la cuantía del consumo. Esto significa que todos los empresarios subsisten con incertidumbre.³⁴

El empresario de Cantillon es un director con riesgo de la producción y del comercio. Y, dado que sus competidores tratarán por todos los medios de arrebatarle sus clientes, tendrá que estar permanentemente pendiente de la información del mercado, intentando minimizar los efectos del desconocimiento relacionado con el volumen del consumo. Todo esto, decía Cantillon, es causa de tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día algunos de ellos caen en bancarrota.

El empresario es para Cantillon el sujeto que orienta la producción: es el agente que coordina y se responsabiliza de la gestión de la empresa, es el hombre de negocios, el emprendedor. Una visión que nos lleva a intuir características que identifican a la figura empresarial; su tarea es de central importancia en el sistema económico, en cuyo entorno deberá afrontar el futuro y la incertidumbre invirtiendo, pagando gastos y esperando más tarde el reembolso a través del beneficio, que será la recompensa a una previsión con éxito y a una acertada asunción de la

³³ Cantillon, R. (1950): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Fondo de Cultura Económico, México, pp. 40-41.

³⁴ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, p. 42.

incertidumbre en el proceso de producción.³⁵ La toma de decisiones por parte de esa figura incluye, en efecto, un alto riesgo, pues nadie le asegura ese beneficio que espera. Si fracasa, no obtendrá la recompensa y habrá perdido la contrapartida de su esfuerzo.

El autor irlandés consideraba la tierra como la única fuente de riqueza: «La tierra es la fuente o materia de donde se extrae la riqueza, y el trabajo del hombre es la forma de producirla».³⁶ Era algo así como el manantial de donde surgen los recursos.³⁷ Pero aunque Cantillon analiza específicamente el caso del empresario agricultor, que paga rentas contratadas a ciertos terratenientes y trabajadores mientras que vende a precios inciertos,³⁸ tiene un concepto claro y general de lo que es la función empresarial.

En cuanto al uso que se haga de la tierra, lo primero es dedicar una parte de ella al mantenimiento y alimento de quienes la trabajan y la hacen producir.³⁹ El producto de la tierra se distribuye en tres partes: los granjeros retienen ordinariamente dos tercios del producto de la tierra: un tercio se orienta a la retribución de los trabajadores, otra parte se destina a la reposición de los gastos del agricultor, incluyendo su sustento, y la última parte alimenta el beneficio del agricultor. El excedente del producto de la tierra queda a disposición del propietario,⁴⁰ del sujeto que asume el riesgo de costes fijos de producción, que se adentra en un mercado desconocido y lleno de incertidumbres y, en este entorno, se enfrenta a inciertos precios de venta.

³⁵ Rothbard, M.N. (1999), *op. cit.*, p. 393.

³⁶ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, p. 13.

³⁷ Spiegel, H.W. (1973): *El desarrollo del pensamiento económico*. Editorial Omega, Barcelona, p. 220.

³⁸ Schumpeter, J.A. (1971): *Historia del Análisis Económico*. Ediciones Ariel, Barcelona, p. 265.

³⁹ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, pp 15-16.

⁴⁰ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, p. 15.

Y así es como la noción de la figura empresarial entra en la historia del pensamiento económico, de la mano de Cantillon. Es, de ese modo, como la idea de esa figura, motor de la economía, da sus primeros pasos en la historia de la doctrina económica.

La función del empresario está perfectamente clara en la mente del autor irlandés: el mercader o fabricante que paga costes fijos ciertos, confiando en un posible e incierto reembolso. El sujeto que paga rentas contractuales ciertas a terratenientes y trabajadores, mientras que vende a precios inciertos.⁴¹ Si se exceptúan aquellos sujetos económicos, vendedores sólo de su propio trabajo, los empresarios deben desembolsar un recurso monetario que, a su vez invertido, es, desde su punto de vista, fijo o dado. Y puesto que las ventas y los precios de venta son desconocidos y no fijos, los ingresos de sus negocios pasan a ser de naturaleza incierta. De este modo se descubre que la característica de la incertidumbre, en el proceso económico, va a incidir sustancialmente en la naturaleza residual del beneficio del empresario.

Cantillon divide a los agentes productores de la economía de mercado en dos tipos: gente asalariada, que recibe su retribución con sueldos fijos o rentas fijas de la tierra, y empresarios, cuyos ingresos no son fijos sino inciertos. Por tanto, el empresario, sin fondo alguno de su propiedad o con capital para desarrollar su propia empresa, tiene una retribución incierta por su trabajo:⁴² una retribución de naturaleza residual que desconoce.

En definitiva, el empresario de Cantillon que se compromete a realizar pagos ciertos ante una expectativa de ingresos inciertos es, en lo esencial, un director con riesgo de la producción

⁴¹ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, p. 265.

⁴² Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, p. 43. La obra de Cantillon fue escrita en Francia, donde residió durante muchos años. Por ello, los franceses, al parecer, tuvieron un conocimiento de primera mano sobre la idea de empresario.

y del comercio.⁴³ Desconoce por completo el volumen del consumo, y el valor normal de sus servicios dependerá de la competencia.

En realidad, ésta es doctrina escolástica, pero, como señala Schumpeter, nadie antes de Cantillon la había formulado tan completa.

⁴³ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, p. 265.

CAPÍTULO IV

ENTORNO FISIOCRÁTICO

Poco después de la publicación, en 1755, de la gran obra de Cantillon, se desarrolló en Francia la primera escuela de pensamiento económico, formada por un grupo de pensadores que se llamaban a sí mismos los *economistas*. Éstos recibieron cierta influencia de Cantillon, aunque rechazaron algunos de sus criterios; por ejemplo, sus preferencias por el comercio exterior.

El gobierno de la naturaleza era el central principio político-económico de estos pensadores, que más tarde serían conocidos en la doctrina económica como fisiócratas.

El doctor Quesnay⁴⁴ fue inspirador y una de las primeras figuras de la fisiocracia. Al ser terrateniente, el entorno de la actividad económica en la que se desenvolvía le proporcionó ciertos conocimientos relacionados con la idea empresarial. Consideraba que estos individuos, empresarios profesionales, se movían por el beneficio. Sin embargo, no aclaró su función específica; curiosamente, la mezcló con el capital y la innovación. Una idea que tiende a parecerse a la de los clásicos, donde el capital tiene un papel muy importante.

⁴⁴ François Quesnay (1694-1774). Estudió medicina y cirugía. Tenía más de sesenta años cuando se interesó por las cuestiones económicas. Estudió la circulación de la sangre en el organismo animal. Este intelectual fisiócrata creía que la riqueza circulaba de una manera semejante en el organismo económico. En 1758 se imprimió su obra *Tableau Économique*.

En el entorno fisiocrático, aunque no pertenezca al grupo de los filósofos economistas, resalta otra figura: **Anne-Robert Jacques Turgot**,⁴⁵ del que Rothbard dice que era un hombre de negocios ocupado. Turgot recibió una gran influencia de Jacques Claude Marie Vicent, a quien con ocasión de su muerte dedica la *Elegía a Gournay*, un estudio sobre los usos del conocimiento particular por parte de los actores y empresarios individuales que actúan en el mercado libre. Según él, los empresarios son individuos comprometidos que participan en la primera línea del proceso de mercado;⁴⁶ en ese mercado, el comprador elegirá al vendedor que le ofrezca el mejor precio por el producto más satisfactorio, y el vendedor venderá su mejor mercancía al precio más competitivo.

El empresario-capitalista debe acumular primero capital ahorrado, en orden a adelantar su paga a los trabajadores, al mismo tiempo que se elabora el producto. En la agricultura, esa persona debe, por tanto, ahorrar fondos para pagar a los trabajadores, comprar ganado, pagar los edificios y equipamiento, etc., hasta que la cosecha esté madura, se venda el producto y pueda recuperar sus adelantos.

El hecho de que los ahorros provengan de los propietarios de las tierras, o empresarios, es, en realidad, irrelevante. Pero para que los ahorros empresariales sean suficientes para acumular capital y ampliar la producción, los beneficios deben ser más altos que la cantidad requerida para reproducir el gasto empresarial actual.

⁴⁵ Anne Robert Jacques Turgot, Barón de l'Aulne (1727-1781), nació en París. Se impregnó de las ideas fisiocráticas. Estudió economía, historia, literatura, filología y ciencias naturales. Enriqueció el análisis económico con la formulación de la ley de los rendimientos decrecientes de la tierra. Su interés por el *laissez-faire* lo recogió el Marqués de Gournay (1712-1759), su gran amigo y mentor en economía.

⁴⁶ Rothbard, M.N. (1999), *op. cit.*, pp. 427-428.

Es importante, también, el tiempo empleado en el proceso de producción y en la puesta a punto del producto en el mercado. Las industrias pueden exigir muchas etapas de producción, con largos periodos de pago adelantado, antes de alcanzar la producción y la venta. En ese sentido, el dueño del capital tiene que esperar a que la venta del producto le restituya todos sus adelantos y le rinda el beneficio suficiente como para compensarle por el valor que tendría para él su dinero si lo hubiese dedicado a la adquisición de una propiedad; y también, a que le rinda el salario por su trabajo y cuidado, por el riesgo que corre e incluso por su pericia.

Aquí, Turgot, además del concepto de coste de oportunidad que insinúa, deja claro que su capitalista-empresario adelantaba ahorros a los trabajadores y a otros factores de producción. Y, como el empresario de Cantillon, asumía los riesgos de la incertidumbre del mercado.

Turgot señalaba que la riqueza se acumulaba por la producción anual no consumida y ahorrada. Es decir, se incrementaba el ahorro voluntario, llamado a financiar la producción de bienes de producción o inversiones, para después producir bienes de consumo. Los ahorros se acumulan en forma de dinero, y después se invierten en diversos géneros de bienes de capital.⁴⁷

De ese modo, Turgot se adelanta a Böhm-Bawerk en el desarrollo de la teoría austriaca del capital y el interés. Y se dio cuenta de que el capitalista-empresario es la fuerza motriz de la economía de mercado, adaptando su conducta a las nuevas circunstancias.

En lo que se refiere a la función del empresario de dirigir y asumir riesgos, muestra, sin embargo, cierta confusión, y no define la retribución empresarial con claridad. Para Turgot, existen dos clases básicas de productores en la sociedad: los

⁴⁷ Citado por Murray N. Rothbard, 1999, *op. cit.*, pp. 436-437.

empresarios poseedores de capital, que invierten ventajosamente en forma de adelantos, y los trabajadores o simples artesanos, que no tienen otra propiedad que sus brazos, que sólo prestan su trabajo diario y no reciben más que su salario.

En definitiva, los fisiócratas tienen la idea de un empresario-capitalista que es agente productivo del sistema económico. Su función esencial es proporcionar capital para la inversión, recibiendo como retribución el interés. El beneficio al que hace referencia se identifica más bien con el ingreso del capitalista; algo que no se parece, en absoluto, al beneficio puro.

CAPÍTULO V

EL ENTORNO DE LOS CLÁSICOS

Empresario, noción ignorada

En todo proceso económico existen sujetos actores que desempeñan un determinado papel en el sistema. Los clásicos incluían entre los actores a las empresas y a las economías domésticas; una clasificación que surgió de la conversión de las tres categorías tradicionales de tipos funcionales: terratenientes, trabajadores y capitalistas. Pero, en ese sentido, Schumpeter señala que hubo una cuarta categoría de tipo funcional, que acabó por ser reconocida explícitamente: el empresario.⁴⁸

La realidad era que la línea principal de la teoría clásica no consideraba al empresario como un factor de producción diferenciado del capital; estaba como dentro de él, pero sin considerarlo de importancia para el desarrollo de sus modelos. El capitalista financiaba y llevaba la propia empresa, la gestionaba. En los clásicos, el capital está constituido por bienes, y los beneficios del hombre de negocios son beneficios de los bienes de capital; rendimientos netos de un fondo de esos bienes, en su totalidad o en parte.

Financiar y gestionar son, en efecto, dos funciones distintas, pero, para los clásicos, lo importante en su sistema económico

⁴⁸ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, p. 618.

era la función de aquella figura que consideraban capitalista activo. Éste realizaba la tarea central del sistema: el desarrollo del proceso general de acumulación de capital, y también llevaba a cabo la toma de decisiones relacionadas con el proceso productivo, es decir, la elección de los factores de producción, la tecnología, etc.

Acumulación de capital y toma de decisiones eran funciones que los clásicos consideraban propias del capitalista. La primera era la base del crecimiento, por lo que no parece fácil que los clásicos hayan podido descubrir la importancia de la figura empresarial en el sistema económico. En aquel ámbito, al menos, no se hacía necesaria una teoría específica que tomase al empresario como centro de la discusión.

Pocos de los pensadores clásicos distinguieron con cierta claridad la figura empresarial; algunos ni la intuyeron, a pesar de que los economistas del siglo XVII ya habían mostrado una comprensión inequívoca, aunque implícita, del tipo empresarial.⁴⁹ Los clásicos, en general, participaron de la visión del capitalista-empresario: el propietario del capital que busca su propio interés, organiza el proceso productivo y lleva a cabo la supervisión del negocio. Su principal tarea es la acumulación del capital e invertirlo en usos productivos.

Adam Smith contemplaba la figura del ahorrador-inversor, acumulador de capital. Para él, la inversión y la administración de la empresa constituían lo propio de la búsqueda diligente de su propio interés. Una idea en consonancia con lo que piensa de los directores que administran caudales ajenos, en los que tiene muy poca confianza. Esta visión, probablemente, le ha oscurecido el camino para descubrir la figura del empresario como centro del proceso de mercado, lo que nos hace pensar que no fue capaz de diferenciar las funciones del empresario y del capitalista.

⁴⁹ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, p. 618.

En cuanto a la retribución de las tareas de ambas figuras, Smith llega a diferenciar el beneficio del salario de dirección, pero lo hace de un modo confuso. Dentro de lo que califica beneficios del capital, parece que diferencia el interés previsible de otra variable imprevisible: «Lo que acerca a cambiar un producto acabado, por dinero, por trabajo o por otras mercaderías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros que intervienen en el proceso productivo; es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esa contingencia».⁵⁰

No parece que este autor esté pensando en una retribución semejante al beneficio puro, constitutivo de la retribución empresarial, sino más bien que el interés y el beneficio se mueven en la misma dirección.

La explicación de las diferencias entre ambas retribuciones resulta realmente confusa: «Sucede, a veces, que un artesano independiente dispone del capital necesario para comprar los materiales de su obra y mantenerse hasta terminarla. Y siendo al mismo tiempo patrón y operario, disfruta del producto íntegro de su trabajo, o de la totalidad del valor que dicho trabajo incorpora a los materiales que aplica».⁵¹ Smith reúne, así, lo que regularmente son dos rentas distintas, pertenecientes a dos figuras diferentes: los beneficios del capital y los salarios del trabajo. Y dice también: «El beneficio es tan fluctuante que ni siquiera la persona ocupada en un negocio concreto puede estar siempre segura de cuál es su beneficio anual medio».⁵²

⁵⁰ Smith, A. (1979): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Ed. F.C.E., Madrid, p. 48.

⁵¹ Smith, A. (1979), *op. cit.*, p. 64.

⁵² Smith, A. (1988): *Investigación de la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. Editorial Oikos-Tau, Barcelona, p. 170.

En realidad, no es fácil saber si lo que quería insinuar Smith era, en efecto, la existencia de un beneficio puro. Descubrir esta inseguridad en la obtención de beneficio le podría haber acercado a la noción de empresarialidad en un entorno incierto, sobre todo habiendo conocido a Cantillon.⁵³ Al parecer, aquello no fue posible, y no lo fue porque el sujeto *capitalista* ocupaba el lugar central en su modelo.⁵⁴ De ahí que los clásicos ingleses ignoraran totalmente al empresario. Tampoco captaron la idea de coste de oportunidad que insinuaba Turgot al intuir el riesgo del poseedor del capital, en la espera de que la venta del producto le rinda el beneficio suficiente como para compensarle por el valor que tendría para él su dinero si lo hubiese dedicado a la adquisición de una propiedad. El capitalista es el que ahorra, y el ahorro es el que alimenta la acumulación de capital. Con la acumulación de capital hay progreso económico, se incrementa la renta nacional y hay desarrollo. Es decir, disponiendo de capital, la organización económica de la producción es una tarea habitual que requiere la atenta vigilancia del capitalista, que depende de su propio interés.

Con Malthus disminuye la importancia que Smith le daba al capitalista ahorrador-inversor. Ninguna nación, decía, puede enriquecerse por una acumulación de capital que provenga de una disminución permanente del consumo. Cuando se acumula más de lo necesario para satisfacer la demanda de productos, una parte de aquello perderá su utilidad, su valor y su carácter de riqueza.⁵⁵

El empresario de Cantillon no influyó en los clásicos, que no mostraron especial preocupación por esa figura; en general, la ignoraron, y muy pocos la distinguieron de la figura del capita-

⁵³ Smith, A. (1979), *op. cit.*, p. 103.

⁵⁴ Smith, A. (1988), *op. cit.*, pp. 394-399.

⁵⁵ Malthus, T.R. (1977): *Principios de Economía Política*. Ed. F.C.E., México, p. 275.

lista. Siguiendo a Rothbard, quizá el defecto básico de los clásicos radique en analizar la economía sin tener en cuenta el punto de vista del individuo que actúa. De ese modo, los clásicos no alcanzan a comprender las fuerzas subyacentes que determinan los precios de los bienes en el mercado; se les escapaba la función del consumidor; no captaban la fuerza que, en definitiva, impulsa la actividad del empresario⁵⁶. La idea de empresario estaba ausente del clasicismo británico; a excepción de algunos, se confundía la figura del empresario con la del capitalista. Se desconocía no sólo la idea, sino también el papel que aquél desempeñaba en el proceso económico. Un hecho que quizás, en cierto modo, resulte comprensible para aquella época si consideramos que la mayor parte de las empresas eran propiedad de sus dirigentes.^{56 bis}

Recuperar la sugerencia de Cantillon

Jean Baptista Say,⁵⁷ un clásico no smithiano, fue un próspero fabricante de algodón, entre otros trabajos y estudios. La aparición del capitalismo industrial de su época fue un entorno propicio para adquirir la experiencia personal, que le capacitó para recoger la idea sugerida tiempo atrás por Richard Cantillon,

⁵⁶ Rothbard, M.N. (1974), *Lo esencial de Ludwig von Mises*. Unión Editorial, Madrid, pp 9 ss.

^{56 bis} Beltrán Flórez, L. (1993): *Historia de las Doctrinas Económicas*. Editorial Teide, Barcelona, p. 127.

⁵⁷ Jean-Baptiste Say (1767-1832) nació en Lyon, Francia. Fue hombre de letras, publicista, agente de seguros; trabajó en la banca, el periodismo, la editorial, y llegó a ser un empresario pionero en la mecanizada industria francesa de los hilados de algodón. Esto le convirtió en un industrial. Impresionado por el progreso tecnológico y por la distribución de los frutos de ese progreso, descubrió que la capacidad de producir valor es atribuible a la naturaleza, al trabajo y al capital. De ahí la hoy conocida división de factores de producción.

llevándole a descubrir la figura del empresario y atribuirle una posición determinada en el esquema del proceso económico.

Say⁵⁸ presenta al empresario como el maestro fabricante en la industria, el campesino en la agricultura y el comerciante en el comercio (...); como la persona que toma sobre sí la responsabilidad inmediata, el riesgo y la dirección de una empresa de trabajo, bien sea con capital propio o ajeno. El empresario utilizará con frecuencia algún capital de su propiedad.

Distinguió al empresario del capitalista, considerando a aquél como un administrador de la empresa; no obstante, es consciente de que su papel es mucho más amplio: le exige poseer juicio, perseverancia y cierto conocimiento, tanto del mundo como del negocio; dotes que aplicará al proceso de creación de bienes. Con la aparición de la industria a gran escala, Say fue un empresario pionero que puso en marcha muchos procesos tecnológicos.⁵⁹ El propio ejercicio de empresario le proporcionó la posibilidad de descubrir en el proceso de producción la existencia de aquel sujeto, nuevo factor, que se diferenciaba claramente del factor capitalista.⁶⁰

La tarea de combinar factores de producción en un organismo productivo es una función propia de la figura del empresario. El agente que desarrolla una función de liderazgo y que lleva a hacer realidad un proyecto determinado. El sujeto que emprende un proyecto y desempeña en él un papel decisivo: la puesta en marcha y la coordinación de todo proceso productivo.

Say fue consciente de que la economía se fundamentaba en hechos muy generales y universales, enraizados en la propia naturaleza humana. En cierta medida, pudo darse cuenta de la

⁵⁸ Interesante información sobre Say se encuentra en Lucas Beltrán Florez, *Historia de las doctrinas económicas*, Editorial Teide. También en Henry W. Spiegel, *El desarrollo de pensamiento económico*, Editorial Omega.

⁵⁹ Rothbard, M.N. (1999), *op. cit.*, p. 28.

⁶⁰ Spiegel, H.W. (1973), *op. cit.*, p. 311.

posibilidad de obtener una teoría muy perfeccionada del proceso económico, haciendo del empresario, en el esquema analítico, lo que en la realidad era en aquel momento el capitalista, el centro,⁶¹ en torno al cual giraba todo. Se acercó al sujeto coordinador del proceso, que intuye y sabe aprovechar oportunidades y llenar vacíos.⁶²

El análisis del mundo real llevó a Say a descubrir que la producción no se realizaría si, en efecto, un sujeto especial no la organiza, combinando los factores en las proporciones y formas adecuadas. Esta figura es el empresario, que asume los riesgos de su propia libertad y responsabilidad tanto en los éxitos como en los fracasos.⁶³ Asume la responsabilidad inmediata de riesgo y de la dirección de la empresa, que puede ser de capital propio o ajeno. El empresario es para él la figura central; y otra figura, que también asume el riesgo en la economía, es el capitalista, el dueño del capital.

El empresario puede, ciertamente, ser o no capitalista; pero, de todos modos, las funciones de las dos figuras son independientes. Say se dio cuenta de que era posible que el empresario no fuese capitalista; aquél podía organizar la producción sin que, necesariamente, fuese propietario de ningún factor productivo. Y aunque el empresario utilice capital de su propiedad, su retribución como empresario estará separada, conceptualmente, de su retribución como capitalista. Así es como diferencia las dos figuras: capitalista y empresario.

A diferencia de los clásicos ingleses, Say resalta la organización de la producción como una tarea más importante que la de suministrar capital. Sin embargo, no desarrolla una teoría del beneficio empresarial puro. A pesar de señalar la importancia

⁶¹ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, p. 619.

⁶² Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 380.

⁶³ Franch, J.J. (1998): *La Fuerza Económica de la Libertad*. Unión Editorial, Nueva Biblioteca de la Libertad, Madrid, p. 170.

de la organización dentro de la empresa, su empresario teórico es un organizador de la producción en un entorno estático. Su beneficio es, en realidad, un salario especial por un trabajo especialmente cualificado.⁶⁴

Say recuperó la idea de empresario de Cantillon, que estuvo ausente del clasicismo británico, para el pensamiento económico continental. Lo que supuso, como dice Rothbard, un paso de enorme importancia en el conocimiento de la actividad económica y su desarrollo, donde un sujeto especial era el centro.

De todos modos, Say quedó corto en la percepción de la tarea del empresario relacionada con la variación en el combinar de los factores. Al parecer, no se dio cuenta de que la frase *combinar factores*, cuando se aplica a una empresa en marcha, significa algo más que una administración rutinaria. Tampoco descubrió que la tarea de combinar los factores se hace distinta sólo cuando se aplica, no a la administración corriente de una empresa en marcha, sino a la organización de una nueva. En palabras de Schumpeter, Say no ve la diferencia entre organizar una empresa y organizar una empresa de acuerdo a un nuevo método. A pesar de la experiencia al frente de su empresa, no fue capaz de descubrir algo muy importante: se es empresario en la medida en que se aprende a sopesar las posibilidades que presenta el mercado y a organizar de acuerdo con ello la producción, intentando adecuarla al consumo y acertar en las previsiones.

De las diversas combinaciones de los factores productivos surgen nuevos procesos organizativos; y la tarea de organizar corresponde sólo al empresario, al sujeto innovador, cuyo trabajo sistematizado se convierte en la acción de dotar a los recursos de una nueva capacidad de producir riqueza, pues, cuando el hombre encuentra la aplicación de un recurso, lo está dotando de cierto valor económico. La función del empresario es regu-

⁶⁴ Santos Redondo, M. (1997), *op. cit.*, p. 61.

lar permanentemente la oferta y la demanda, y, en definitiva, procurar la adecuación entre producción y consumo.⁶⁵ Se triunfa como empresario, dice Röpke, en la medida en que se consigue superar la incertidumbre de las futuras coyunturas del mercado.

Al igual que el de Cantillon y Turgot, el empresario de Say es el sujeto agente que predice y soporta riesgo.⁶⁶ Alabó la empresariedad como fuerza directriz en la distribución de recursos y en los ajustes de la economía de mercado, donde las necesidades de los consumidores determinan lo que ha de producirse, siendo el producto deseado el más demandado.

En cualquier caso, a Say se le debe la conversión de la noción de empresario en un instrumento científico. Después de él, la noción fue olvidada en el entorno económico inglés, ignorándose los análisis de la empresariedad de Cantillon como si verdaderamente no hubieran existido. Y aunque Adam Smith conoció a Turgot, la influencia de éste sobre aquél fue escasa.

Se recoge la idea de Say

John Stuart Mill⁶⁷ fue un economista inglés del siglo XIX. Aunque fue el último representante de la escuela clásica, no puede encuadrarsele exclusivamente en ella. En realidad, representa

⁶⁵ Röpke, W. (1996): *Más allá de la oferta y la demanda*. Unión Editorial, Madrid, p. 309. Es uno de los autores del milagro alemán después de la Segunda Guerra Mundial, que convirtieron a Alemania en uno de los países más ricos del mundo. Sus ideas fueron llevadas a la práctica por Adenauer, Erhard y otros. Véase *Ensayos de Economía Política*, de Lucas Beltrán Flórez.

⁶⁶ Rothbard, M.N. (2002), *op. cit.*, pp. 47-49.

⁶⁷ John Stuart Mill (1806-1873). Nació en la ciudad de Londres (Inglaterra). Además de economista fue filósofo y escritor político. Es el último representante de la escuela clásica y nos lleva a un reencuentro con la idea de empresario, el agente económico que emprende un proyecto. Su obra más importante es *Principios de Economía Política* (1848).

una transición entre la escuela clásica y el socialismo. Heredó el clasicismo de su padre y el socialismo de su esposa. Como señala Lucas Beltrán, Mill fue símbolo del compromiso filial y también matrimonial. Stuart Mill dice: «Las leyes de la producción tienen la certeza de las verdades de la ciencia física (...); no ocurre lo mismo con la distribución de la riqueza. Ésta es una materia regida solamente por instituciones sociales».

Pero Mill recoge la idea de empresario de Say e introduce el análisis de la figura empresarial en la tradición económica anglosajona. A él se debe que el término *entrepreneur* quedara introducido en el uso general de los economistas ingleses. Con ciertas matizaciones, se puede diferenciar su visión de la de Smith: en los primeros pasos del análisis considera al empresario, en primer lugar, como el dueño del capital, como el propietario del negocio que adelanta y arriesga su capital; al mismo tiempo, le considera como un trabajador que controla las operaciones de la empresa: superintendencia, control y dirección, funciones que requieren a menudo una habilidad poco común. Pero no fue capaz de descubrir, y definir, para el empresario, ninguna otra función distinta de la administración.

La retribución empresarial la identifica con un salario de dirección y gerencia, después de pagar a los suministradores de servicios productivos. En relación con los demás salarios, señala la diferencia en el origen del salario de dirección, concediéndole un carácter residual. Los beneficios incluyen un pago en previsión del riesgo, el interés del capital y el salario de dirección; es decir, una compensación por riesgos asegurable, el interés del capital que aporta, el sueldo de gerencia-dirección y un remanente, positivo o negativo, por el riesgo no asegurable que se asume.

Pero Stuart Mill no descubre lo que realmente son las típicas ganancias empresariales. Aunque subraya el salario de dirección, consideró el interés (que es rendimiento del capital físico) como

el elemento más importante de los ingresos netos totales de la clase empresarial. El salario de superintendencia, dirección y control se asemeja al salario de dirección y gestión de Marshall —aunque éste facilitará el camino para reconocer dos fuentes en la generación de beneficios—, y las ganancias obtenidas por el salario de dirección son una parte del beneficio que no se percibe como interés del capital.

A Stuart Mill parece que le cuesta diferenciar al empresario del capitalista, lo que resulta fácil de entender al considerar que el empresario, en la teoría de la empresa, se asemejaba a un factor fijo, determinado, y en ese caso el papel desempeñado por la figura empresarial se convertía en un papel pasivo. La tarea más importante en la empresa es, para los clásicos, la formación de *stock* de capital. En cuanto a la toma de decisiones, la consideran una función del capitalista activo: ahorrador-inversor y organizador.

Stuart Mill no fue capaz de descubrir qué parte del beneficio que afluye hacia el capitalista-empresario será el rendimiento normal del capital, y que habrá también una retribución por el carácter peculiar del empresario. No fue capaz de descubrirlo, sencillamente, porque parte de su razonamiento se desarrollaba sobre una base falsa: la información perfecta en el mercado perfecto. Y, en ese modelo de mercado perfecto queda eliminada la esencia de la competencia como proceso dinámico.⁶⁸ Así, se arrebató al empresario su función directiva y de toma de decisiones. Mill no fue capaz de descubrir en la actividad empresarial la fuerza creadora de valor económico, ni pudo ver al principal actor en el mercado, cuya especial capacidad para intuir y descubrir las diferencias entre la oferta y la demanda le distinguen de otros actores; capacidad para entender la información recogida del mercado, hacerla comprender y cumplimentar en órde-

⁶⁸ Röpke, W., *op. cit.*, p. 310.

nes nuevas de producción. No pudo identificar la fuerza motora del mercado ni descubrir que el impulso que genera la innovación y el progreso procede del empresario, cuyo incentivo es una renta residual, el beneficio puro, la retribución empresarial.

CAPÍTULO VI

ESTUDIOSOS NEOCLÁSICOS

Dentro del grupo de pensadores económicos neoclásicos, que se sitúan entre los siglos XIX y XX, algunos, al parecer, tomaron en consideración la figura del empresario en la economía.

Empresario puramente formal

Léon Walras⁶⁹ diferenciaba el empresario del capitalista, y consideraba al primero como cuarto factor de producción; no obstante, reduce su tarea a algo puramente formal. El empresario no era mucho más que un comprador de servicios y un vendedor de bienes sin iniciativa propia. En cuanto al beneficio empresarial, lo resalta como ingreso de desequilibrio. Y, teóricamente, aquel beneficio debe mantenerse apartado del concepto de interés, señalando que el beneficio de la empresa depende de circunstancias excepcionales y no corrientes (...). Considera válido su modelo de equilibrio general para comprender el

⁶⁹ Léon Marie-Esprit Walras (1834-1910). Nació en Evreux. Su conocimiento de economía se lo debe a su padre, cuya influencia le convirtió en el continuador de sus estudios. Fue profesor de Economía en la Universidad de Lausanne. Cree que la libertad económica y la competencia perfecta producen la máxima utilidad social. Considera válido su modelo de equilibrio general para comprender el mundo real. No obstante, difiere de él de modo considerable.

mundo real, aunque difiera de forma considerable de ese mundo real. En su modelo teórico, el beneficio del empresario es nulo.

Si Say criticaba a los smithianos por no distinguir el beneficio empresarial del beneficio procedente del capital, mezclados entre los beneficios de las empresas del mundo real,⁷⁰ Walras critica a los ingleses por confundir la función empresarial con la del capitalista, y también critica a los franceses por hacer de la función empresarial una clase de trabajo. Pero, en palabras del propio Schumpeter,⁷¹ la teoría walrasiana de la función del empresario no parece ir mucho más al fondo que la de Stuart Mill o la de Say. Diferencia, eso sí, entre la retribución del factor en sí mismo considerado y la retribución al propietario del factor, lo que dio lugar a la distinción entre renta personal y renta funcional. Ésta es, ciertamente, una distinción que la teoría clásica no había hecho. En realidad, los clásicos identificaban los ingresos de los propietarios de los factores con la retribución a los factores de producción.

En el modelo walrasiano se estudia la formación de los precios en el equilibrio; sin embargo, se hace abstracción del proceso a través del cual se alcanza ese equilibrio, donde el beneficio es nulo.

Pero si no existe beneficio empresarial, no existe incentivo para que se desarrolle la actividad del empresario. Y, siguiendo a Raga Gil, si no existe incentivo a la actividad empresarial, la figura del empresario desaparece de la escena económica.⁷²

En su sistema de equilibrio general, Walras⁷³ olvida al empresario. No obstante, el modelo de competencia, donde se acepta

⁷⁰ Rothbard, M.N. (1999), *op. cit.*, pp. 47-48.

⁷¹ Schumpeter, J.A.: *Historia del Análisis Económico*. Editorial Ariel, Madrid 1971, p. 1088.

⁷² Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, p. 606.

⁷³ Walras, L. (1987): Véase *Elementos de Economía Política Pura*. Editorial Alianza, Madrid, pp. 672-673.

que la economía tiende al equilibrio y los beneficios tienden a cero, servirá de base para otras teorías del empresario.

Organización, el cuarto factor

Alfred Marshall, economista inglés neoclásico, intenta preservar el legado de los clásicos y rescatar su pensamiento en línea con las nuevas ideas. Su principal interés no fue la teoría del consumidor ni la del equilibrio general de toda la economía, sino más bien el equilibrio particular de la empresa y de la industria. Descubrió de primera mano el conocimiento práctico de la realidad de los negocios de su época. Se ejercitó en aplicar la teoría económica a la vida práctica y analizó una parte de la teoría de la empresa.

En la teoría económica, además de los tres factores productivos clásicos, hay algo importante que queda pendiente de explicar: la organización, el cuarto factor de producción. Es el sujeto coordinador, el intermediario, el innovador; el que está pendiente de la información que procede del mercado y el que acepta el riesgo. Es un sujeto con capacidades que no tiene cualquiera, las cuales «le hacen sobresalir como conductor de hombres, le permiten ir al fondo de los problemas prácticos que se le plantean, hacerse cargo de su entidad relativa, diseñar los métodos de actuaciones más adecuados y llevarlos a cabo con decisión».⁷⁴

⁷⁴ Marshall, A. (1961): *Principles of Economics*, MacMillan, London, vol. II, p. 606. Nació en Clapham, Londres (1842-1924). Lucas Beltrán le consideraba el primer economista profesional. Stuart Mill y Cournot ejercieron gran influencia sobre él. De Mill le llegan los conocimientos de los clásicos ingleses sobre la realidad económica y los instrumentos de análisis elaborados por ellos, y de Cournot toma la idea de aplicar las matemáticas a este análisis. La fusión de ambos conocimientos sentó las bases de la moderna teoría económica. Véase Santos Redondo (1997), *Los economistas y...*, Alianza Ed., pp. 18-19.

Marshall concede a la organización de los negocios una gran importancia, y utiliza las palabras empresario, gestión, dirección profesional, para designar esta organización.

«La dirección empresarial es asunto difícil (...) para llevar adelante un negocio; lo único que se precisa es una buena organización, y ésta es la dificultad; es tan fácil y tan difícil como llevar la batuta del director de orquesta».⁷⁵

Para Marshall, la organización ayuda al conocimiento y aumenta la eficacia, convirtiéndose de ese modo en otro agente productivo. Cuanto mayor es la especialización, más necesaria e importante es la tarea empresarial para la coordinación de todos los factores que intervienen en el proceso. El trabajo del cuarto factor consiste en estudiar los cambios en el mercado, estar alerta a nuevas necesidades e inventos, e idear modos nuevos de superar las dificultades (...); los conocimientos adquiridos en un sector industrial le sirven en otros,⁷⁶ al igual que las especiales cualidades que posee pueden ser trasladadas de una ocupación a otra.

El capital y la organización son el resultado del trabajo del hombre, ayudado por la naturaleza; al mismo tiempo, éste es guiado por su facultad de prever el futuro y hacer provisión para el porvenir. Dados el carácter y las fuerzas de la naturaleza y del hombre, el crecimiento de la riqueza, del conocimiento y de la organización resulta de aquéllos como el efecto de la causa.⁷⁷

Marshall hace referencia a la inventiva del empresario, a su liderazgo y rapidez para aplicar los mejores métodos de producción, cualidades que enriquecen la habilidad para los negocios. Para él, la economía real es siempre dinámica y los hombres

⁷⁵ Citado por Zaratiegui, J.M. (2002).

⁷⁶ Marshall, A., y Paley, M.P.: *The Economics of Industry*. MacMillan, Londres 1879, p. 116.

⁷⁷ Marshall, A.: *Principios de Economía*. Editorial Aguilar, Madrid 1963, p. 120. Citado por José Juan March en *La Fuerza de la Libertad*. Unión Editorial, Madrid 1998, pp. 173-174.

de negocios tienen métodos diversos para hacer las mismas cosas.⁷⁸

No obstante, aunque para Marshall la economía real es dinámica, y también era consciente de la situación de conocimiento imperfecto en la que se encuentra el empresario, no parece que capte con claridad la función dinámica de la tarea empresarial, que se desarrolla precisamente en esa realidad cambiante del mercado. Y no la capta por una sencilla razón: su análisis teórico, de base estática, no se lo permite.

El empresario marshalliano tiene la iniciativa y la capacidad necesarias para hacer negocios, pero Marshall está situado en un modelo de análisis teórico estático, lo que le llevará a mostrar confusiones para reflejar sus ideas de dinamismo. Las intuiciones y nociones sobre la figura empresarial y su papel en la escena económica, de naturaleza incierta —y, por tanto, sin conocimiento perfecto—, resultan interesantes, pero no llega a desarrollar verdaderamente una teoría del empresario, cuya actividad se lleva a cabo en un mercado dinámico y desequilibrado. Su empresario se parece, en cierto modo, al *manager* schumpeteriano, cuyas funciones están mezcladas: la innovación y el progreso a largo plazo, lo que para él es lo más importante en la economía, van unidos a la organización en un marco estático.

Su idea de la retribución empresarial tampoco está muy clara y no acierta a definirla. En realidad, consideró la retribución del empresario como un salario de dirección. Y mete en el mismo saco de ganancias de dirección todas las clases posibles de ganancias, incluyendo, como señala Schumpeter, las debidas a una dirección superior a la común, al control de determinados factores, a las ganancias gratificadoras del riesgo asumido y de

⁷⁸ Kirzner, I.M. (1979): *Perception, Opportunity and Profit*. University of Chicago Press, Chicago, p. 56.

la incertidumbre aceptada; es decir, un premio a la favorable relación entre los resultados esperados y los reales.

Pero la ganancia a la que se refiere Marshall no es un beneficio puro dinámico y tampoco es un elemento teórico que corresponde al equilibrio estático; se parece, más bien, al beneficio de los balances de la práctica de los negocios, especialmente de aquellas empresas que están dirigidas por el propietario.⁷⁹

Marshall supera la noción de J. Stuart Mill de sueldo de la superintendencia y, en su análisis de las ganancias del empresario, alcanza algo nuevo con la distinción del beneficio empresarial del sueldo de superintendentes.⁸⁰

El concepto de beneficio de Marshall incluía la retribución al capital, al trabajo del empresario y al que consideró el cuarto factor de la producción, la organización, que es algo parecido a una superestructura institucional que une la empresa con la sociedad. Este cuarto factor de producción tenía una retribución, determinada del mismo modo que la de los restantes factores.

En definitiva, la retribución a la función de gestión de esa figura, que él llama empresario y factor de organización, está constituida por las ganancias de dirección. No capta la idea de beneficio puro, beneficio en el desequilibrio, ni tampoco fue capaz de descubrir la naturaleza dinámica, no permanente o residual, de la retribución empresarial; beneficio circunstancial, que procede de las actuaciones empresariales, desarrolladas en un entorno de completo desconocimiento sobre la información que circula en un mercado imperfecto. Incertidumbre que convierte al azar en un ingrediente de la naturaleza de los beneficios empresariales.

⁷⁹ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, pp. 1139-1140.

⁸⁰ Santos Redondo, M. (1997), *op. cit.*, pp. 77-79.

CAPÍTULO VII

DOS MARGINALISTAS AUSTRIACOS

Organizador en economía compleja

Carl Menger forma parte del grupo de los marginalistas.⁸¹ Fundador de la Escuela Austriaca de Economía, contempla al empresario como el sujeto que desempeña un papel fundamental en el proceso de mercado. Pero, curiosamente, en sus *Principios de Economía Política* no aparece una teoría de la figura empresarial; sólo hace referencia al empresario como un factor de organización, cuya actividad resulta imprescindible cuando la economía alcanza ciertos niveles de complejidad.

La aparición del empresario en la empresa es para Menger un paso importante, que surge de la división de trabajo, cada vez más compleja, y de la mejora de conocimientos que la nueva situación va exigiendo.

Pero el sujeto no se convierte en empresario por su colaboración técnica, sino por el desempeño de una función específica que afecta al proceso de mercado.

⁸¹ Carl Menger (1840-1920). Fundador de la Escuela Austriaca de Economía. Nacido en Polonia, procedía de una familia austriaca. Estudió Derecho y Economía y ocupó en su día una posición relevante en el entorno académico de su país. Fue co-descubridor, con Walras y Jevons, del principio marginal y de la teoría subjetiva del valor, nuevo punto de partida del análisis económico que dio lugar a lo que se conoció como revolución marginal.

El avance en los conocimientos es, por otra parte, una baza importante para la existencia de la actividad empresarial, y, de hecho, apenas la cultura de un pueblo alcanza un cierto nivel, surge una clase profesional especial de la mano de la creciente división del trabajo; es el sujeto que actúa como intermediario del intercambio y el que libera a los restantes miembros de la sociedad, no sólo de la preocupación por los aspectos mecánicos de las operaciones (expedición, división, conservación de los bienes, etc.), sino también de la tarea de tener en cuenta las cantidades disponibles.⁸²

El mundo de los negocios requiere, en efecto, conocer constantemente las cantidades de bienes disponibles en las distintas zonas de intercambio, y del modo más exacto posible. Son datos que pueden orientar una toma de decisiones en orden a transformar, en lenguaje de Menger, bienes de orden superior en bienes de orden inferior a través del proceso de producción.

El proceso económico, transformador de unos bienes en otros, es preparado y dirigido por un sujeto económico: el empresario. Y entre el conjunto de bienes de orden superior de los que dispone un empresario, orientados aquéllos hacia una determinada producción, se encuentran con frecuencia sus propias prestaciones laborales técnicas, que emplea para conseguir sus propósitos al igual que el resto de los trabajadores. Por eso, como diría Rothbard, no suele ser raro que el propietario de un periódico sea también colaborador literario del mismo.

La actividad empresarial abarca, por tanto: la información sobre la situación económica, el cálculo económico requerido como base de partida, el acto de la voluntad mediante el cual unos determinados bienes de orden superior son destinados a una determinada producción, y la vigilancia para la ejecución más económica posible de los planes de producción.⁸³

⁸² Menger, C. (1983), *op. cit.*, p. 80.

⁸³ Menger, C. (1983), *op. cit.*, p. 144.

En efecto, el sujeto agente sería empresario no por su colaboración técnica en el proceso de producción, sino porque a través de sus cálculos económicos y, en definitiva, mediante un acto de la voluntad, destina un determinado bien de orden superior a unos determinados fines productivos.

Menger no desarrolló su visión del individuo como empresario; lo harían ampliamente otros miembros, del grupo de los austriacos modernos.

Propiedad del capital

Eugen von Böhm-Bawerk,⁸⁴ discípulo de Menger, se preocupó de aplicar los criterios marginalistas en la explicación del capital y el interés. La figura del empresario era, para él, la propietaria del capital de una empresa industrial. Enlazaba la teoría del beneficio, en el sentido de ganancia del empresario, con la teoría del interés. Si los procesos de producción, más largos en el tiempo, pueden ser también técnicamente más productivos, los empresarios que los adopten podrán tomar dinero a préstamo para satisfacer los gastos de producción y pagar un interés con parte de los beneficios obtenidos.

Pero la propia esencia de la función empresarial no parece que haya sido captada por Böhm-Bawerk, porque la propiedad del capital no es una característica propia del empresario, aunque sí puede acompañarle.

Nada impide, ciertamente, que el empresario pueda ser capitalista, salvo que no posea capital alguno o recurso financiero que pueda invertir en algún proyecto de producción. El empresario puede, en efecto, ser capitalista en algún proyecto; puede

⁸⁴ Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914). Economista marginalista, discípulo de C. Menger. *Capital e Interés* (1884-1889) es su obra más importante.

también ser gerente o director, o desempeñar cualquier otra tarea. Pero, cualesquiera que sean esas funciones, ninguna de ellas corresponde a la figura empresarial.

Propiedad y empresarialidad son funciones totalmente separadas; las decisiones puramente empresariales corresponden a sujetos que no tienen por qué poseer nada para decidir. Es decir, serían empresarios puros. Esto queda bastante claro desde Cantillon, aunque algunos autores no lo hayan captado, descubierto o considerado.

El empresario puro es un autor de decisiones, cuya función consiste únicamente en percibir oportunidades hasta entonces ocultas.⁸⁵ De ese modo, y siguiendo a Raga Gil, el empresario sería un ser cuyo único patrimonio necesario está constituido por su capacidad de percibir; sin él, la función empresarial no puede desarrollarse, y disponiendo de él no se requiere ningún otro medio para el que el empresario se comporte como tal.⁸⁶

⁸⁵ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 55.

⁸⁶ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, p. 612.

CAPÍTULO VIII

UNOS MARGINALISTAS NORTEAMERICANOS

Creatividad en movimiento

La energía de la acción humana fluye libremente de modos muy diversos. En un sistema de libre mercado, los diferentes bienes, servicios y empleos pueden seguir movimientos y direcciones inesperadas. Bajo este sistema, diría Mises, cada día tiene lugar como un plebiscito del consumidor, contándose los votos en términos de la unidad monetaria más conveniente. Con sus votos, el consumidor dirige la producción, canaliza la energía, la perspicacia, la creatividad, el ingenio y el capital según su voluntad.⁸⁷

Amasa Walker, considerado por John Chamberlain como el primer economista norteamericano verdaderamente importante,⁸⁸ descubrió que la vida productiva se caracterizaba por un dinamismo constantemente perturbado. El único factor que

⁸⁷ Chamberlain, J. (1993), *op. cit.*, p. 179.

⁸⁸ Francis Amasa Walker (1840-1897). Citado por John Chamberlain en *Raíces del Capitalismo*, Unión Editorial, Madrid 1993, pp. 127-128. Amasa Walker, veterano de la guerra de Secesión, fue profesor científico de fama tanto en el campo de la economía en general como en el ámbito de la política monetaria. Entre sus aportaciones a la economía resalta su análisis sobre la función del empresario.

marcaba los límites era el tope impuesto por la escasez de recursos naturales. La creatividad en movimiento le hizo ver que no podía tomar la economía como una búsqueda de equilibrio.

En su teoría del empresario, contempla a este sujeto agente con capacidad para promover una genuina unidad de fuerzas, que beneficia a la sociedad más de lo que beneficia a sí mismo. La motivación del individuo y la consideración social de los beneficios guiarán la producción y generarán recursos para nuevas inversiones.

La función empresarial descubre y elimina desajustes sociales, haciendo posible una coordinación en el comportamiento desajustado de los miembros de la sociedad. La función del empresario es una fuerza que da cohesión a la sociedad y hace posible su desarrollo armonioso.

Para una definición del beneficio empresarial, considera que se deberán tener en cuenta las aptitudes especiales poseídas por algunos hombres, un especial talento para ver y descubrir dónde puede emplearse cuantitativamente la mano de obra.

En su teoría de la función empresarial, los beneficios son lo que queda después de haber pagado todos los costes, y son algo más que la remuneración por el uso del capital, algo más que un premio a la abstinencia o una recompensa por asumir el riesgo de incurrir en pérdidas, o una remuneración comprendida bajo el concepto de interés. Walker vio también que el beneficio era la contribución empresarial a la producción, y, según los talentos de tipo especial de ser humano, el beneficio alcanzado podrá ser mayor o menor.

Este marginalista norteamericano prosiguió con la tradición francesa de contemplar al empresario como una fuerza que mueve la producción, muy distinta a la del capitalista puro. Percibía que el ingenio creativo dividiría un producto creciente en cuatro partes: tierra, trabajo, capital y visión empresarial, beneficiando a todos.

Así fue como este autor orientó el interés de muchos economistas hacia el análisis de un cuarto tipo de retribución en el proceso distributivo. Su concepto de beneficio se identificaba perfectamente con la idea de recompensa al sujeto que ejercía la función de empresario. El beneficio, separado de la renta de la tierra y de los ingresos del propietario, era el incentivo remunerador de la actividad empresarial. Era el equivalente de una renta pagada por la previsión creativa.⁸⁹

La innovación, como parte de la función del empresario, era realmente importante para él. Pero, a diferencia de Schumpeter, se dio cuenta de que la función empresarial no se limitaba a ello.⁹⁰ Por su propia naturaleza y definición, la función empresarial es competitiva en un entorno de rivalidad.⁹¹ Cuando el sujeto descubre nuevas posibilidades de hacer negocio, actúa para sacar provecho de ello; entonces las oportunidades cambian y un nuevo dinamismo entra en el proceso de mercado, y aquellas oportunidades ya no podrán ser apreciadas ni aprovechadas por otro sujeto agente.

Perfeccionamientos tecnológicos y comerciales

John Bates Clark, economista marginalista norteamericano,⁹² fue contemporáneo de Amasa Walker. Descubrió de modo individual, totalmente independiente de los ingleses y los austriacos, la teoría subjetiva del valor y de la utilidad marginal, abriendo camino hacia una teoría de la distribución basada en

⁸⁹ Chamberlain, J. (1993), *op. cit.*, p. 125.

⁹⁰ Chamberlain, J. (1993), *op. cit.*, pp. 139-140.

⁹¹ Huerta de Soto, J. (1992), *op. cit.*, pp. 77-78.

⁹² John Bates Clark (1847-1938), considerado como el maestro del marginalismo norteamericano, fue profesor de Economía en la Universidad de Columbia, en Nueva York. Véase «Memorial en honor de Clark», capítulo dedicado a él por Paul T. Homan en *Contemporary Economic Thought* (1928).

la productividad marginal. Para Clark, toda la actividad económica está gobernada por leyes universales y permanentes que son consecuencias de otras leyes fundamentales: de la utilidad marginal decreciente y de los rendimientos productivos decrecientes. La primera ley gobierna el comportamiento de la demanda y la segunda gobierna el comportamiento de la oferta. Es decir, el valor, a través de la productividad, regula la distribución de la riqueza entre los grupos sociales que han contribuido a producirla.⁹³ Pero se dio cuenta de que la ley de los rendimientos decrecientes sólo sería válida en los supuestos que no consideran la posibilidad de progreso tecnológico. Fue consciente de las limitaciones de su enfoque estático, insistiendo en que sólo debe ser entendido como una herramienta analítica que puede ser de ayuda a la hora de entender el verdadero comportamiento de una economía dinámica.

Además de dar un gran paso en el análisis teórico hacia la clasificación de los problemas económicos que surgen de la diferenciación entre estados estacionarios y estados evolutivos, Clark dio otro muy importante orientado hacia la comprensión de la función y la ganancia del empresario. En realidad, fue el primero en relacionar el beneficio del empresario con la introducción de perfeccionamientos tecnológicos, comerciales u organizativos en el proceso económico.⁹⁴ Sin embargo, su teoría de la distribución no explica el beneficio puro, entendido como la retribución a la capacidad de iniciativa de la figura empresarial, como incentivo a su función.

Para Clark, el hombre con talento empresarial sabrá cuánto habrá que arriesgar en pago por la productividad relativa de las unidades marginales de tierra, trabajo y capital, y obtendrá una

⁹³ Martínez-Echevarría, M.A. (1983): *Evolución del Pensamiento Económico*. Editorial Espasa-Calpe, pp. 174-179.

⁹⁴ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, pp. 949 y 976.

ganancia si sus cálculos son acertados. Pero, al utilizar un enfoque estático como planteamiento analítico teórico, surge un problema al analizar el beneficio empresarial. Un beneficio que sólo se puede explicar como un excedente resultante de un proceso dinámico, como una renta de desequilibrio que puede ser renta descubierta o renta creada.⁹⁵

Con todo, la contribución de Clark supuso un paso significativo hacia una teoría satisfactoria de la función empresarial y su retribución, habiendo sido, en efecto, el primero en relacionar el beneficio empresarial con la introducción de los correspondientes perfeccionamientos tecnológicos, comerciales u organizativos en el proceso económico.⁹⁶ Es posible que esta idea la haya recogido de Francis Amasa Walker.

⁹⁵ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 281.

⁹⁶ Schumpeter, J.A. (1971), *op. cit.*, p. 976.

CAPÍTULO IX

UN AUSTRIACO ROMPEDOR

Desequilibrio desde el equilibrio

Joseph Alois Schumpeter,⁹⁷ gran economista de la primera mitad del siglo XX, se alejó de la tradición austriaca en el modo de abordar el estudio de la economía.

Admiraba de Walras su visión global, aunque estática, del equilibrio general. Analizando su modelo, considera realmente importantes las variaciones del equilibrio porque reflejan el desarrollo económico. Son variaciones creadas por el empresario, motivado por la búsqueda de nuevas oportunidades de beneficio. Son, por tanto, variaciones dentro del sistema. La función empresarial es teóricamente diferenciable y no importa quién la realice

El sistema teórico del ciclo schumpeteriano trata de explicar el crecimiento económico y las fluctuaciones. La economía real

⁹⁷ Schumpeter, J.A. (1883-1950), situado entre los economistas austriacos. Nació en Triesch, Moravia, provincia entonces del Imperio Austro-Húngaro. Se educó en el Theresianum, colegio de los jesuitas. Estudió Derecho y Economía en la Universidad de Viena. Alumno de Weiser y de Böhm-Bawerk. Fue profesor de Economía en la Universidad de Czernowitz y en la de Graz. Después de la Primera Guerra Mundial fue ministro de Hacienda del gobierno austro-húngaro durante siete meses. Fue también profesor de las Universidades de Bonn (1925) y Harvard (1932). *Historia del Análisis Económico* es una de sus importantes obras.

es, en efecto, dinámica; quiere explicar ese comportamiento de la economía partiendo de una situación de equilibrio que se encamina hacia otra de desequilibrio, para alcanzar de nuevo el equilibrio.

El equilibrio es roto en el mundo real por el empresario innovador. La innovación es, por tanto, el elemento estratégico de la actividad empresarial. Lo que significa que la aplicación de las nuevas ideas, en cuanto a técnica y organización, va a generar transformaciones de la función de producción.

Schumpeter tiene, en realidad, una concepción rompedora de la función empresarial. El desequilibrio iniciado a instancias del empresario, fuerza motriz del proceso económico, frena el movimiento circular de la economía estacionaria. Aquel empresario tiene capacidad para detectar en el mercado oportunidades de ganancia. Unas posibilidades que, en manos de los actores, originarían una revolución desequilibradora que de todas maneras conduciría exigentemente a un nuevo equilibrio.⁹⁸

La tendencia al crecimiento es un rasgo propio de la economía capitalista, que exige innovar de forma permanente, formando un entorno que lleva al progreso técnico y económico, lo que se alcanzaría a través de un proceso que Schumpeter denomina de destrucción creativa.

Frente a las viejas estructuras y modos, la innovación es una nueva forma de emplear los recursos productivos. Así, aparece una nueva función de producción en cuyo proceso innovador el empresario es el sujeto central. Así, Schumpeter vuelve a la idea de Say sobre el empresario: el sujeto que combina factores de producción en un organismo productivo. Pero descubre algo muy importante que Say no fue capaz de percibir: la tarea en el combinar de los factores da lugar a nuevos organismos productivos.

⁹⁸ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, pp. 604-605.

Una característica de la innovación es la que se refleja, precisamente, en los nuevos modos de utilizar los factores de producción, cuyos resultados se ponen de manifiesto en el diferente nivel de rendimiento de los recursos productivos. Es la práctica del empresario innovador que altera y desorganiza; es la acción del agente que pone en marcha nuevos procesos innovadores; es la función del empresario que produce el desequilibrio dinámico.

El empresario no se limita a producir, con los procedimientos tradicionales, mercancías que los consumidores desean, sino que realiza alguna de las novedades a las que se refiere Schumpeter:

- a) Introducción de una nueva mercancía o de un nuevo método.
- b) La apertura de un nuevo mercado.
- c) El descubrimiento de una nueva fuente de suministro de materias primas o productos semimanufacturados.
- d) La implantación de una nueva organización industrial, como puede ser la creación de una posición de monopolio o la destrucción de la misma.

Schumpeter se propuso, en efecto, dar la explicación de un sistema económico de comportamiento dinámico, donde la escasez, la ignorancia y la incertidumbre son realidades que, inequívocamente, se encuentran en la economía de mercado libre, que es el entorno económico adecuado para que pueda surgir y desarrollarse la figura del empresario innovador, ese sujeto agente que puede descubrir oportunidades de beneficio allí donde otros no son capaces de percibir las.

Ante la percepción de nuevas posibilidades de hacer negocios, la figura empresarial altera el emplazamiento de los recursos, trasladando los factores de producción de unas zonas de bajo rendimiento a otras de mayor rendimiento. De ese modo, el empresario lleva a cabo reasignaciones de recursos productivos, esperando que la perspicacia de su visión resulte acertada.

Como resultado positivo de la acción del sujeto, se incrementa el flujo de bienes y servicios que circulan en el mercado. Y el empresario innovador, autor de decisiones, cuyo descubrimiento de nuevas posibilidades de beneficio le ha permitido apartarse de la rutina, de las oportunidades que todos conocen,⁹⁹ obtiene un beneficio extra como retribución a sus aciertos.

La visión de Schumpeter se muestra muy cercana a la realidad. Tiene mucho en común con los modernos austriacos, pero también difiere de ellos, porque, aunque la innovación es, en efecto, un reflejo de la función empresarial, ésta no es sólo eso. Schumpeter no pudo, al parecer, resolver el problema analítico neoclásico del modelo general, y tuvo problemas respecto a la organización interna de la empresa, salvo que dependa directamente de la tecnología.

En referencia a la retribución del empresario, Schumpeter reconoció un rendimiento de naturaleza temporal, que beneficiaba al hombre de negocios; era una ganancia conseguida durante algún tiempo en el caso de que un empresario sea el primero en introducir un nuevo perfeccionamiento en el proceso económico, lo que constituiría un caso especial de la típica ganancia empresarial.

En la delimitación de la retribución empresarial, Schumpeter acepta la idea de una cierta remuneración, pero intenta definirla como pago a la innovación, como algo que voluntariamente se concede al inventor por ampliar los horizontes productivos de la humanidad.¹⁰⁰

Aquí vuelve a desviarse de los modernos austriacos, porque el beneficio es algo muy distinto al pago de la innovación; es el incentivo que el sujeto empresario tiene para que su tarea pueda convertirlo en la verdadera fuerza generadora de progreso. Al

⁹⁹ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 92.

¹⁰⁰ Chamberlain, J. (1993), *op. cit.*, pp. 139-140.

igual que Marshall, separa la ganancia del empresario del sueldo de dirección, pero no capta la idea de beneficio como renta diferencial.

Al final, sus ideas sobre el empresario y el beneficio empresarial quedaron confusas. Quizás el modelo utilizado para su análisis no haya sido el idóneo.

CAPÍTULO X

VISIÓN AUSTRIACA DE UN NORTEAMERICANO

Empresario en la incertidumbre

La teoría del empresario se vio enriquecida por la importante aportación de un miembro de la Escuela de Chicago, **Frank Knight**.¹⁰¹ La visión de la actividad empresarial de este autor siguió una línea similar a la de los austriacos modernos, al relacionar el beneficio con la incertidumbre. Define al empresario como una figura distinta del directivo y del capitalista, y la función esencial de aquel sujeto agente es la organización de la producción en un ámbito incierto.

En las actividades organizadas, la decisión crucial es la selección de hombres a quienes encargar las decisiones, y, con el progreso de la especialización, el empresario es el que se distingue por su conocimiento de los hombres.

Knight construye una teoría del empresario como factor de la producción diferenciándolo tanto del capital como del trabajo,

¹⁰¹ Knight, F.H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin Co., Boston. Frank Knight (1885-1972) perteneció al grupo de la Escuela de Chicago. Como liberal, prefería las reglas a las autoridades, y las fuerzas impersonales del mercado a su dirección deliberada. De su obra *Riesgo, incertidumbre y beneficios* proviene la distinción fundamental entre el riesgo, que es calculable y asegurable, y la incertidumbre, a la cual no puede aplicársele el cálculo de probabilidades y que da lugar a los beneficios.

pero considera la posesión de capital como una condición necesaria para desempeñar la función empresarial. Intenta diferenciar los riesgos que pueden considerarse asegurables de aquellos que no lo son; estos últimos están implícitos en lo que considera la incertidumbre que rodea al empresario en el mercado.

A Knight se debe, precisamente, la distinción fundamental entre riesgo calculable y asegurable y la incertidumbre, a la que no se puede aplicar el cálculo de probabilidades que da lugar a los beneficios.¹⁰² También se le debe una teoría del beneficio que relaciona la incertidumbre no asegurable con el rápido crecimiento económico y con las diferencias de capacidad empresarial. Esto explica las razones de base que justifican la existencia de beneficios o pérdidas, en condiciones de cambio económico rápido, con más motivo que en condiciones más sosegadas de cambio económico.

Explica además el beneficio puro como residuo, después de pagar a los factores de producción un precio que se basa en las previsiones sobre el valor del producto. El beneficio empresarial, relacionado con la existencia de incertidumbre, es un residuo que queda después de pagar todos los costes según los tipos establecidos en la competencia.

Cuando Knight estudia qué persona ejerce el poder económico, señala al empresario como la figura que ejerce la función de organizar la producción, nombrar al gerente y elegir los proyectos que financia. Pero, si financia los proyectos, también es propietario y, por tanto, capitalista. Como capitalista, contrata a los trabajadores y asume el riesgo de la incertidumbre.

Pero, sorprendentemente, este autor mantiene intacto el análisis neoclásico y toma del modelo de Walras la parte que trata del beneficio, obtenido por el empresario en situaciones de desequilibrio. Considera el desequilibrio como una característica

¹⁰² Spiegel, H.W. (1973), *op. cit.*, p. 730.

habitual de nuestro tiempo por la que, debido a las alteraciones imprevisibles del mercado, los resultados previstos pueden no coincidir con los reales.

Resulta curioso que, como base de su análisis, utilice un modelo de equilibrio en competencia perfecta, donde las posibilidades de beneficio o pérdida tienden a cero. Un modelo que, precisamente, no incluye la existencia de incertidumbre en el proceso. Y el mismo Knight señala que si se tiene en cuenta la incertidumbre ya no se podría hablar de competencia que tiende al equilibrio.¹⁰³

La mezcla de análisis neoclásico y austriaco hace que la visión de Knight sobre el empresario no quede del todo clarificada.

La economía neoclásica, en principio, parece no tener dificultad para hacer un análisis dinámico, teniendo en cuenta la existencia de incertidumbre y, por tanto, las cuestiones de organización de la empresa. Pero lo que no está claro en absoluto es que el modelo neoclásico pueda comprender y considerar la existencia de incertidumbre a través de un factor específico como el empresario individual.

En lo que se refiere a la retribución empresarial, ésta vendría condicionada a las diferencias entre la previsión y los resultados.

En la economía real, la puesta en práctica de los procesos de producción tiene, en efecto, una base de análisis y previsiones; y debido a la existencia de la incertidumbre en el proceso de mercado, se desconoce si los resultados que se obtengan del proceso van a mostrar, o no, diferencias con los previstos. De esas diferencias respecto a las previsiones frente a los hechos reales quedará una renta residual dirigida a remunerar la actividad de la figura que toma a su cargo la organización.

¹⁰³ Knight, F.H. (1965): *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Unión Editorial, Madrid, pp. 18-20.

El coste y el valor de la producción en los mercados están separados por un margen de beneficio, que puede ser positivo o negativo, y, sólo por un accidente casual, coste y valor serían iguales de hecho. Lo que significa que la existencia de posibles beneficios es una forma de ver el problema del contraste entre la competencia perfecta y la real.¹⁰⁴ La situación de incertidumbre en el mercado es lo que da sentido al beneficio empresarial.

El análisis de Knight se vuelve más interesante cuando estudia qué persona concreta va a ejercer el poder económico, y señala al capitalista como el organizador de la producción, porque elige los proyectos que financia y mantiene el poder de nombrar al director o gerente. Esto, en cierto modo, se parece al modelo de los clásicos, en el que capitalista y empresario coincidían en la misma persona.

En el modelo de Knight, cualquiera podría ser empresario, pero, para serlo, éste tiene que disponer de capital, forzosamente.

En la práctica general, la posesión de capital es necesaria para la asunción de la responsabilidad, y en la organización típica de los negocios modernos, el propietario responsable no aporta servicios de trabajo al negocio, sino únicamente capital. En este caso el beneficio aparece como una diferencia entre el tipo de ganancia de la inversión del propietario y el tipo de competencia de la inversión en general.¹⁰⁵

Knight construye, en realidad, una teoría del empresario que considera a esta figura como factor de producción, y lo diferencia tanto del capital como del factor trabajo. No obstante, considera la posesión de capital como una condición necesaria para desempeñar la función empresarial. Esta visión nos devuelve a la figura del empresario-capitalista y nos hace pensar que no debe

¹⁰⁴ Knight, F.H. (1965), *op. cit.*, p. 18 y ss.

¹⁰⁵ Knight, F.H. (1965), *op. cit.*, p. 309.

resultar tan fácil captar y aceptar la existencia de una separación entre propiedad y control.

En definitiva, no parece que sea fácil descubrir la diferencia entre capitalista y empresario.

La relación incertidumbre-beneficio la definía Knight como la diferencia entre las condiciones que la teoría se ve obligada a suponer y las que en la realidad existen. En un entorno de libertad, apertura y dinamismo, la incertidumbre generalizada y difusa debía ser asumida y afrontada por la figura empresarial. Ésta es una idea pionera de Richard Cantillon que fue excluida durante largo tiempo del pensamiento económico, pero rescatada en el siglo XX.

Su teoría de la empresarialidad se centraba precisamente en el papel que el empresario debía desempeñar al afrontar la difusa incertidumbre del mercado. Una tarea que genera movimiento dentro del sistema económico en un ámbito libre y dinámico, con una tendencia a los ajustes en el mercado. Esta tendencia equilibradora procede de la sensibilidad del empresario para percibir nuevas oportunidades de obtener beneficios en un entorno donde le rodea la incertidumbre. Una tendencia que lleva al empresario a la explotación deliberada de las oportunidades percibidas, pero totalmente inciertas. Pero eso, como bien señala Kirzner, es lo esencial de la función empresarial.¹⁰⁶

De todos modos, el empresario de Knight desempeña una función equilibradora, al igual que lo hará el de Mises y el de Kirzner. En cuanto prevé que puede invertir con éxito recursos en el futuro, favorece el ajuste y el equilibrio entre la oferta y la demanda en los diversos mercados.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 97.

¹⁰⁷ Rothbard, M.N. (1999), *op. cit.*, p. 393 y ss.

CAPÍTULO XI

AUSTRIACOS MODERNOS

«Sólo sobre el terreno de un duro trabajo surge normalmente la ocurrencia, aunque se den algunas excepciones a esta regla general.»

MAX WEBER

Teoría del desequilibrio

Desde la visión de la Escuela Austriaca de Economía,¹⁰⁸ la ciencia económica estudia el proceso dinámico social. Un proceso de mercado donde el sujeto agente, el empresario, desempeña un papel de importancia básica, que beneficia a la sociedad, y donde los individuos, de manera continua y con visión empresarial, generan nueva información al buscar los fines y los medios que consideran relevantes en cada circunstancia particular, estableciendo con ello, sin darse cuenta, un proceso espontáneo de coordinación.¹⁰⁹ La ciencia económica no es, por tanto, una técnica de maximización.¹¹⁰

¹⁰⁸ La filosofía de la Escuela Austriaca intenta comprender y explicar la historia y las instituciones sociales a la luz de los límites naturales del conocimiento humano, lo que significa que la historia y las instituciones sociales pueden ser producto no intencionado de acciones individuales que tienden a alcanzar una meta subjetiva. Los representantes de la Escuela Austriaca de Economía son pensadores liberales que entienden el valor de la democracia en cuanto íntimamente unido a la dinámica subjetivista de la economía de mercado.

¹⁰⁹ Huerta de Soto, J. (2002): *Nuevos Estudios de Economía Política*. Unión Editorial, Madrid, p. 287.

En el mercado, como en cualquiera de las manifestaciones de la actividad social, decía Wilhelm Röpke, las fuerzas no calculables que mueven la historia humana pueden modificar en cualquier momento la oferta y la demanda, de tal modo que escapen a toda ecuación econométrica y hagan surgir continuamente nuevas e inesperadas coyunturas.¹¹¹

El asumir esta situación de incertidumbre puede ayudarnos a comprender y resolver muchos problemas, pues, como decía Hayek, el reconocimiento de la ignorancia es el camino de la sabiduría (...), y aunque no podamos ver en la oscuridad, habremos de ser capaces de trazar los límites de las áreas oscuras.

Pero todavía hay autores económicos a los que les cuesta aceptar y descubrir la verdadera capacidad creativa del ser humano, en un entorno de incertidumbre y desconocimiento; situaciones que irremediablemente acompañan a la acción humana, a la acción del sujeto agente, a la actividad empresarial.

La aportación de los austriacos modernos en el proceso de clarificación de la idea de empresario ha sido de enorme importancia: la tarea de ese sujeto en el proceso de mercado supuso ampliar el conocimiento sobre el papel de la figura empresarial en el sistema económico y su fuerza creadora y generadora de riqueza; su capacidad peculiar, por la que ha merecido la calificación de fuerza motriz de la actividad económica que mueve el mercado.

Los austriacos modernos presentan la economía como un proceso de mercado en el que la figura empresarial desempeña un papel de central importancia. En su teoría general del desequilibrio, que afecta a los distintos agentes económicos, se de-

¹¹⁰ Una de las aportaciones importantes de Mises a la economía fue la demostración de que la ciencia económica no es una técnica de maximización. Véase I. Kirzner, *Percepción, oportunidad y beneficio*, pp. 120-136.

¹¹¹ Röpke, W. (1996): *Más allá de la oferta y la demanda*. Unión Editorial, Madrid, p. 304.

sarrolla una tarea equilibradora en cuyo proceso los avances en la mejora del conocimiento, y su expansión a través de la interacción del mercado, juegan una baza relevante en un entorno de riesgo y desconocimiento.

La teoría del empresario no lleva ciertamente a explicar la organización interna de la empresa, pero, sí una aproximación a la vía de reconstrucción del equilibrio general.¹¹²

Acción humana

Ludwig von Mises proporcionó luces muy claras en el conocimiento del campo empresarial y su entorno incierto. Su obra *La Acción Humana. Tratado de Economía* fue una inyección de aliento y vida al conocimiento económico. Su influencia revolucionaria fue básica para un importante acercamiento al conocimiento del sujeto agente y su característica de la empresarialidad.

La fuerza que mueve y anima al mercado radica en el sujeto empresario, el hombre que actúa, teniendo en cuenta los cambios que se producen en los datos del mercado.¹¹³ La función empresarial es, como acción humana, todo comportamiento o conducta deliberada. Al actuar, pretende alcanzar unos determinados fines que son apreciados por el sujeto agente.

El ejercicio de la empresarialidad implica la especial perspicacia, a la que Kirzner se refiere con «estar alerta», haciendo posible al ser humano descubrir y darse cuenta de lo que ocurre a su alrededor;¹¹⁴ lo que Mises describe como un modo de mirar al futuro con ojos de historiador.¹¹⁵

¹¹² Santos Redondo, M. (1997), *op. cit.*, p. 314.

¹¹³ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 55 ss.

¹¹⁴ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, pp. 35 y 65.

¹¹⁵ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 58.

La empresarialidad, en Mises, es una actividad equilibradora de los precios de las mercancías idénticas entre sí (...),¹¹⁶ que resulta del intento del empresario de dar satisfacción a los deseos de los consumidores, buscando alcanzar el éxito esperado. La empresarialidad genera la fuerza impulsora que lleva a distribuir los recursos para la producción de unos bienes, de modo que los deseos del consumidor queden perfectamente atendidos. Como resultado de su actuación, el empresario puede obtener beneficios y también pérdidas, consecuencia del desconocimiento en un entorno incierto en el que se relacionan las fuerzas del mercado.

El empresario, si advierte diferencias entre los precios actuales de los factores de producción y el futuro precio que cree podrá cobrar por los bienes producidos, se lanza a aprovechar la oportunidad de beneficios que le brinda ese mercado. Ésa sería la retribución a la empresarialidad; sería el fruto de la capacidad empresarial y no de un mercado monopolista. Si el empresario se encontrase en una situación de monopolio debido a la propiedad de un factor, el beneficio no se derivaría de la actividad empresarial y, por tanto, no se trataría del beneficio puro, o renta residual.

En Mises, la actividad empresarial se diferencia de la actividad gestora; esta última se encontraría subordinada a la primera. Aunque el empresario podría ser retribuido con una participación en los beneficios, el director nunca llega a ser patrimonialmente responsable de las pérdidas. En cierto modo, ésta es una visión contraria a la de Knight, quien no creía que existiese diferencia entre el director asalariado y el empresario que dirige personalmente su negocio.

Pero Mises deja claro que la función de director es esencialmente distinta de la función de empresario, ese sujeto que actúa

¹¹⁶ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 326.

con inventiva y con capacidad de enfrentarse a situaciones imprevistas en un entorno desconocido. Su función creativa se plasma en el desarrollo de los procesos, dando lugar a unos beneficios empresariales puros, porque surgen como de la nada; surgen del ejercicio de la acción humana empresarial bien realizada.

La economía en la visión austriaca se muestra, en efecto, como un proceso continuo de mercado donde las acciones humanas, por su propia naturaleza, son indeterminadas e impredecibles, obligando al empresario a estar alerta para descubrir nuevas oportunidades de beneficio. El estado de alerta permanente del empresario, elemento propio para la acción humana, es una tendencia a descubrir y apreciar las oportunidades de lograr alguna ganancia o beneficio.

Al descubrirse la oportunidad de ganancia el empresario intenta aprovecharla, y, cuando eso ocurre, la oportunidad de ganancia ya no puede ser apreciada y aprovechada por otro, lo que convierte a la función empresarial en competitiva¹¹⁷ y rival.

Información diseminada

La Escuela Austriaca proporcionó a la ciencia económica grandes autores, cuyas aportaciones fueron de enorme importancia para el avance en el conocimiento del sistema económico. Entendían la economía como un proceso de mercado donde lo más importante para una buena competencia es el descubrimiento de la información procesada y aprovechada, y donde la tarea de la empresarialidad de los agentes económicos ocupa una posición central en el sistema.

¹¹⁷ La competencia consiste en un proceso dinámico de rivalidad. No es un proceso de competencia perfecta. La actuación de los empresarios es libre,

Hayek fue una de las figuras de primera línea en el entorno del pensamiento austriaco.¹¹⁸ Considera el equilibrio económico como un concepto ligado a la naturaleza de las relaciones económicas, rechazando la idea de equilibrio como estado estacionario.

El mecanismo que armoniza la diversidad de acciones individuales de los agentes económicos es el funcionamiento del sistema libre mercado. Y, para Hayek, el libre mercado es autorregulable a través del correcto funcionamiento del tipo de interés y, a largo plazo, tiende a equilibrar el ahorro y la inversión. Un hecho que negaba Keynes, para quien la tendencia hacia el equilibrio a largo plazo no era aceptada, afirmando que en un corto periodo de tiempo se podría restablecer el equilibrio por la vía de la intervención.

Hayek resalta la necesidad del conocimiento. Como mecanismo transmisor de información, le da al mercado una gran importancia. El mercado contiene un enorme volumen de información práctica, no disponible en ningún lugar de forma centralizada o integrada, que se distribuye de forma fragmentaria y parcial, y a veces inconsciente, entre individuos diversos¹¹⁹.

La *información* en el mercado se encuentra, de hecho, *diseminada* en la mente de millones de individuos,¹²⁰ lo que exige estudiar y descubrir ese proceso dinámico de captación y transmi-

y el desarrollo de su función fortalece el sistema económico. Sin la actuación libre del empresario, el proceso de mercado no podría llevarse a cabo con éxito, ni se fortalecería el sistema económico.

¹¹⁸ Friedrich von Hayek. Premio Nobel de Economía en 1974. Fue uno de los más importantes autores de la Escuela Austriaca. Nació en Viena en 1899. Doctor en Derecho y Ciencias Económicas. Fue profesor de Economía en la Universidad de Viena, en la London School of Economics y en las Universidades de Chicago, Friburgo y Salzburgo.

¹¹⁹ Hayek, F. (1945): «The Use of Knowledge in Society», en *American Economic Review*, septiembre, n.º 35, pp. 520-529. Citado también por Raimondo Cubeddu (1997) en *La filosofía de la Escuela Austriaca*, Unión Editorial.

¹²⁰ Huerta de Soto, J. (1992), *op. cit.*, p. 51.

sión de la información, impulsado por la función empresarial, que tiende a coordinar y ajustar los planes individuales, haciendo con ello posible la vida en sociedad.

El conocimiento es básico para el desarrollo de todo proceso, y el sujeto empresario debe estar en permanente alerta a la información que procede de la alteración de los precios para descubrir en esa corriente de conocimiento nuevas oportunidades de hacer negocios.

Sujeto perspicaz

Israel M. Kirzner¹²¹ fue otro de los autores de la Escuela Austriaca moderna que mostró gran interés por el sujeto empresario. Con su estudio sobre el papel empresarial en la escena económica y la idea de incertidumbre que rodea su acción, forma parte de aquel grupo de estudiosos que rescataron del olvido económico doctrinal la figura del empresario y su función central en el proceso de mercado.

El empresario, dice Kirzner, tiene una característica que le es propia: la empresarialidad. Una capacidad que no es tanto la de apartarse de la rutina como la de percibir nuevas oportunidades que otros aún no hayan advertido.¹²² Esto es lo que lleva a considerar al empresario como un ser dotado de especial perspicacia, que está alerta ante nuevas posibilidades de beneficio en el mercado; posibilidades que ya existen, pero que no han sido

¹²¹ Israel M. Kirzner, profesor de Economía en la Universidad de Nueva York y representante de la Escuela Austriaca de Economía, destaca la importancia de la función empresarial en los procesos de mercado. Su idea de *empresarialidad* es entendida como descubrimiento y creatividad de la captación de las oportunidades de beneficio, y entiende la realidad como un proceso dinámico, frente a la visión neoclásica del equilibrio estático.

¹²² Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 93.

todavía descubiertas por nadie. Evidentemente, no se sabe en qué consiste el talento empresarial, pero el hecho es que las oportunidades de beneficios tienden a descubrirse por la perspicacia y la acción del sujeto empresario.

En el comportamiento empresarial se ponen de relieve ciertas manifestaciones de juicio superior y buena suerte que serán objeto de retribución empresarial. Una retribución que, como señala Kirzner, no podrá entenderse como valor de la productividad marginal de un factor de producción concreto, porque el valor de aquélla es desconocido y no es medible.

El empresario es un sujeto que actúa en un mundo complejo y desconocido. Su función, asociada a la misma acción humana, se desarrolla en un entorno donde la información se halla, en efecto, dispersa entre múltiples sujetos. Pero el mecanismo de los precios en el mercado, unido al comportamiento empresarial de los agentes económicos, alimenta el funcionamiento de la economía, sin que nadie tenga toda la información del sistema.

El empresario percibe oportunidades de beneficios que pueden proceder de diversas situaciones de desequilibrio en el mercado, y en ese entorno actúa el elemento empresarial, equilibrando el sistema a través del mecanismo de los precios.

Con su empresario equilibrador, Kirzner marca una diferencia entre su teoría y la schumpeteriana. Esta última rompe el equilibrio existente en la corriente circular, mientras la teoría kirzneriana tiende a ajustar el mercado, no a romperlo.

El empresario es, ciertamente, la fuerza que mueve el mercado con orientación equilibradora, y también es cierto que una información esencial podría resultar inalcanzable, debido, precisamente, a la situación de dispersión en la que se encuentra esa información en el mercado. No obstante, la actitud emprendedora del sujeto le empuja a la acción, a una conducta deliberada que le lleva a interpretar cierta información en el sistema de libre mercado y a descubrir nuevas oportunidades de bene-

ficio hacia las que se orientan los medios escasos, con el fin de alcanzar el objetivo que aquel sujeto emprendedor valora.

En la percepción de nuevos beneficios, el empresario puede cometer errores; al mismo tiempo, en el proceso de mercado, los errores de unos empresarios pueden convertirse en nuevas ocasiones de negocio para otros; es decir, otros emprendedores que, de alguna manera, serán capaces de corregir aquellos errores, aunque sea de modo imperfecto. Así, los errores de unos se transforman en nuevas oportunidades de beneficios para otros.

El predecir con precisión el futuro no es posible porque el conocimiento perfecto no existe en la realidad de la vida; las tendencias de la sociedad son cambiantes y lo normal es lo inesperado. Eso significa que la incertidumbre forma parte de la realidad socioeconómica dinámica.

Kirzner sigue la línea de Mises, para quien la incertidumbre del futuro va implícita en la propia acción humana. Al enfrentarse a un mundo complejo y desconocido, el empresario contempla su actuar desde la óptica de la incertidumbre. Y es en ese ámbito donde el empresario de los austriacos modernos desarrollará su empresarialidad, donde se convertirá en el verdadero motor que mueve el proceso de mercado.

CAPÍTULO XII

CARACTERÍSTICA DE EMPRESARIALIDAD

La empresarialidad es una característica básica en el desarrollo del proceso de mercado. Es propia de la figura empresarial, y se pone de manifiesto en la capacidad del sujeto para llevar a cabo, con éxito, la propia función del empresario, acertando en la percepción de nuevas posibilidades de hacer negocio.

La actividad empresarial en el proceso de mercado requiere, por tanto, un sujeto con dotes especiales: perspicacia y genial creatividad forman parte de la naturaleza de sujeto empresario, persona capaz de descubrir posibilidades de beneficio mercantil allí donde otras personas no son capaces de advertir la existencia de aquellas oportunidades.

La serie de sorpresas que se van plasmando en el proceso equilibrador generado en el mercado no surge de la concurrencia de accidentes afortunados, sino que es el resultado de la perspicacia natural, característica inherente a todo ser humano.¹²³ Esas capacidades contenidas en la misma esencia de la lucha por el éxito, alimentando el mantenimiento de un gran espíritu de empresa,¹²⁴ constituyen la especial característica de la empresa-

¹²³ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 275.

¹²⁴ Blanco Rodríguez, J.R. (1989): *La Nueva Economía del Chip*. Editorial Mitre, Barcelona, p. 20.

rialidad. Lo que es indispensable para que el sujeto, que con su capacidad creativa organiza y combina factores de producción, pueda hacer realidad un beneficio intuido y esperado.

En medio de la complejidad que supone la escasez y la incertidumbre en el mercado, el empresario toma decisiones, poniendo en juego una parte del capital humano y financiero del que se hace responsable, con la esperanza de alcanzar resultados favorables.

La figura empresarial tiene conocimiento del coste de producción, cuyo pago está asegurado, pero la venta del producto es para él incierta, como inciertos son también los ingresos que la posible venta de la producción pueda generar. Por ello, el posible beneficio de la operación mercantil es desconocido y la retribución empresarial incierta.

La incertidumbre en el mercado ofrece oportunidades nuevas de conocimiento y posibilidades de descubrir renovadas fuentes de beneficios, haciendo cambios en las combinaciones de factores y medios, creando nuevas vías para acercar el producto al cliente, innovando modos e instrumentos con los que hacer más atractivo el producto al consumidor.

La capacidad de razonamiento, el sentido de la proporción y la chispa del genio que intenta descubrir oportunidades nuevas de hacer negocio y alcanzar un beneficio, implican una especial perspicacia que hace posible el descubrir y darse cuenta de lo que ocurre alrededor;¹²⁵ es decir, estar alerta y ser receptivo a las oportunidades disponibles en el mercado que hasta entonces han pasado inadvertidas.¹²⁶ Sin saber exactamente lo que busca y sin emprender ninguna acción deliberada de búsqueda, el sujeto, como señala Raga Gil, se encuentra continuamente oteando

¹²⁵ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 98.

¹²⁶ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, pp. 275-276.

el horizonte, siempre preparado y dispuesto a hacer descubrimientos o crear oportunidades de ganancia.¹²⁷

La característica de ser perspicaz, propia de la figura del empresario, ayuda a minorar la incertidumbre del mercado, descubriendo nuevas posibilidades de conocimiento, para interpretar y hacer uso de la información disponible ya poseída o de aquella que pueda ser descubierta.¹²⁸

La función empresarial no es un mero factor productivo que se puede vender y comprar en el mercado debido a una decisión maximizadora. Tampoco se puede enseñar a ser empresario. Ser empresario, decía Beltrán Flórez, no es un conocimiento que se pueda adquirir en escuelas o facultades.

Sin duda alguna, los conocimientos pueden ayudar al desarrollo de la capacidad empresarial, pero el ser empresario no lo da la ciencia. Y, siguiendo la idea de un dicho popular, se podría decir que el empresario nace pero no se hace. La empresarialidad es, esencialmente, una facultad creativa. No obstante, y aunque la cultura probablemente no da cualidades empresariales a quien no las tiene, puede revelar como empresarios a los que tienen esas cualidades, y les abre el camino para llegar a serlo.¹²⁹

El ser empresario requiere unas características mentales que lo llevan a saber aprovechar las oportunidades que pueda brindar el mercado para realizar ajustes y llenar vacíos.¹³⁰

La puesta en práctica de la empresarialidad no exige poseer medio alguno para que pueda ser ejercitada. En este sentido, el empresario puro es un sujeto creador e innovador, y un conocedor de la existencia de desajustes en el mercado, donde la situación de desequilibrio hace que surjan de inmediato oportunidades

¹²⁷ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, p. 601.

¹²⁸ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 82.

¹²⁹ Beltrán Flórez, L. (1996), *op. cit.*, p. 293.

¹³⁰ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 380.

de hacer negocio, de obtener beneficios empresariales. Y es en ese momento cuando el empresario ejerce la función empresarial al descubrir la oportunidad de ganancia inherente al desajuste o descoordinación.¹³¹

La tarea del empresario exige, por tanto, interpretar de forma permanente la información que surge del mercado, incrementando su saber sobre el proceso mercantil. Al mismo tiempo, la nueva información recibida deberá ser traducida a nuevos procesos productivos, lo que significa nuevas alteraciones en el combinar de los factores de producción. Es ésta una función de interpretación que requiere de la especial perspicacia del empresario, de ese tipo de conocimiento abstracto y general al que debe atribuirse el descubrimiento y la explotación de ciertas oportunidades. Son unas oportunidades que, a su vez, han sido descubiertas y explotadas por aquellos factores que, directa o indirectamente, el empresario perspicaz ha tenido el acierto de contratar.

¹³¹ Huerta de Soto, J. (1994), *op. cit.*, pp. 60-61.

CAPÍTULO XIII

LA FUERZA MOTRIZ DE LA ECONOMÍA

El concepto de empresario se asocia en general a la persona que se aventura o lleva a cabo una empresa. Con bastante frecuencia se le identifica como el individuo que arriesga su capital, dirige su empresa, elabora decisiones y coordina los recursos productivos. Wiston Churchill lo consideraba el caballo que tira de la economía.

El carácter empresarial, de la acción humana individual y del proceso de mercado, está enraizado en la economía misiana, que contempla el proceso económico como toma de decisiones dinámicas competitivas, en un mundo donde los sujetos buscan alcanzar sus propios fines pero desconocen si los van a conseguir. Ésta es una idea que se contrapone a la economía convencional cuya visión teórica es la de un sistema en equilibrio. Como ya se ha señalado, el beneficio empresarial en el equilibrio es igual a cero. Y si no existe incentivo para la empresarialidad, la figura del empresario desaparece.

En la realidad no existe, en efecto, el conocimiento perfecto, porque la incertidumbre está en la propia entraña del proceso de mercado,¹³² donde la información está dispersa. En este entorno de dispersión, la acción humana creativa y dinámica adquiere una

¹³² Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 147.

característica de empresarialidad. Una acción humana en la que está presente aquel acto de la voluntad, específica función de la actividad del empresario¹³³, a la que se refiere Raga Gil.

Los austriacos estudiaron con gran amplitud la figura empresarial en un entorno real, vivo, dinámico, competitivo, rival, incierto. Con su aportación sobre la idea de empresario, el análisis de esa figura en el sistema económico y la importancia de su tarea en el proceso de mercado, la ciencia económica avanzó en el conocimiento del *sujeto* que genera progreso y bienestar en el sistema.

A pesar de todo ello, a la idea de empresario parece que le cuesta entrar con pie seguro en el ámbito del análisis económico. No obstante, aunque las teorías del empresario han tenido dificultad para cuajar en la corriente principal del análisis económico,¹³⁴ en la actualidad se va comprendiendo poco a poco su función y se va descubriendo la importancia del papel que desempeña en el proceso de mercado y lo que esa figura supone para el desarrollo de los pueblos.

Intuición, creatividad y capacidad de liderazgo son dotes que necesita el empresario, para buscar nuevas oportunidades de hacer negocio en un entorno donde aquellas oportunidades no han sido todavía descubiertas por nadie. De ese modo, la empresarialidad se presenta en aquel acto de la voluntad a través del cual los bienes de orden superior (medios de producción) se asignan a un proceso de producción determinado,¹³⁵ llevando a cabo nuevas combinaciones de factores productivos con el fin de obtener ciertos niveles de producción de un bien.

En la empresa existe, en efecto, un sujeto agente que le da vida y cuya función es hacer realidad la adecuada asignación de

¹³³ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, pp. 608 y ss.

¹³⁴ Santos Redondo, M. (1997), *op. cit.*, p. 13.

¹³⁵ Menger, C. (1983), *op. cit.*, p. 74.

los medios de producción al objetivo fijado. Ese sujeto, el empresario, está dotado de una capacidad y visión excepcionales que le permiten intuir mejores métodos que sus rivales en el mercado. A veces, también, se le llama directivo, que actúa siempre con conocimiento imperfecto, que orienta y coordina el proceso y se responsabiliza de la gestión de la empresa. El libre mercado no podría desarrollarse sin esa figura empresarial; de ahí el calificativo de fuerza motriz del sistema económico. Eliminando al empresario, desaparecería, en efecto, la fuerza que mueve el proceso de mercado.¹³⁶

En un sistema económico abierto y dinámico se genera la figura del empresario, que actúa al analizar y descubrir cualquier alteración de las circunstancias del mercado, en el que mientras unos intuyen, descubren y abren caminos nuevos a nuevas producciones, otros sólo son capaces de transitar caminos trillados, siguiendo los pasos de los sujetos más creativos y perspicaces, hombres de negocios con cualidades naturales específicas.

La figura empresarial se revela, entonces, como el centro del proceso de mercado, convirtiéndose en el vehículo de la continua reorganización del sistema económico y de los continuos cambios en los elementos que componen los niveles superiores del progreso alcanzado por la sociedad. Y en efecto, aquélla es la fuerza motriz de la actividad económica en general.

¹³⁶ Mises, L. von (1997), *op. cit.*, p. 389.

CAPÍTULO XIV

NECESARIA LIBERTAD EN EL SISTEMA

En la vida del ser humano el principio de libertad es esencial; lleva al hombre a intentar descubrir lo que realmente le interesa para su vida. Cuando el hombre no puede actuar en libertad, su perspectiva de proyección humana se va oscureciendo y sus ideas se empobrecen. En ese entorno, el hombre no sería capaz de apreciar todo aquello que pierde, y la función empresarial no podría ser ejercida.

El sujeto necesita la libertad de movimiento, de proyección, de decisión y de acción para encaminar sus esfuerzos hacia el alcance de su objetivo. Su espíritu de iniciativa individual requiere una evolución libre; sin tal espíritu, ninguna civilización arraigaría en lugar alguno del planeta.¹³⁷

El entorno de libertad en el proceso de mercado favorece el desarrollo de la figura empresarial. En todos los sistemas de organización social ha habido empresarios, pero sólo en un sistema de libertad económica la figura del empresario es el motor esencial de la economía.

Muchos son los argumentos que favorecen la libertad individual. En el ámbito del sistema económico, el reconocimiento de la incertidumbre, en torno a los factores que fundamentan el

¹³⁷ Hayek, F.A. (1978): *Los Fundamentos de la Libertad*. Madrid, Unión Editorial, p. 21.

alcance de nuestras metas y nuestro posible bienestar, es un serio argumento a favor de la libertad, en cuyo ámbito el sujeto luchará por superar aquella incertidumbre.

La existencia y la promoción de empresarios y hombres de gestión tienen su origen en la libertad de acción; éste es el entorno adecuado para que surjan individuos originales, cuya influencia es decisiva para la producción de riqueza.¹³⁸

Si existe libertad, el hombre puede desarrollar proyectos, percibir posibilidades de beneficio y actuar para intentar acertar en sus previsiones, y organizar los medios para alcanzar los fines propuestos, entre ellos el beneficio. De ese modo se hará posible la práctica de la empresarialidad. Si, por el contrario, el entorno es un sistema intervencionista, donde el empresario está sometido al poder político, se cierra el campo para el ejercicio de la función empresarial, para el desarrollo de la empresarialidad en la vida social.

A todo lo que se opone a la libertad, Mises lo califica de destruccinismo; por ejemplo, la intervención del Estado es un modo que no responde, en absoluto, a las preferencias del consumidor. Sólo los precios formados en un mercado libre indican las preferencias de los consumidores y pueden servir de guía racional para organizar la producción.

En un sistema económico donde falta la libertad, la economía de mercado se traba, se deteriora y no da los frutos que daría en otras circunstancias,¹³⁹ entonces, los sujetos agentes ni siquiera se plantearían las posibilidades de alcanzar fines en las áreas prohibidas o limitadas. Porque si el hombre considera una meta fuera de su alcance, no tendría incentivo alguno para la acción. Consecuentemente, tampoco se percibiría ni se descubriría información alguna, ni se desarrollaría ninguna práctica

¹³⁸ Franch, J.J. (1998), *op. cit.*, p. 43.

¹³⁹ Beltrán Flórez, L. (1982), *op. cit.*, p. 293.

relevante para la consecución de aquel objetivo.¹⁴⁰ En palabras de Beltrán Flórez, la posición de los empresarios en una sociedad con bajos niveles de libertad económica es ciertamente complicada y paradójica.¹⁴¹

La actividad del empresario, descubridor de nuevas oportunidades de ganancias, sólo se canaliza a través del sistema de libre mercado, y sólo en un ámbito de libertad se desarrolla el espíritu empresarial de lucha por superar la situación económica de la escasez, la ignorancia y la incertidumbre. En ese entorno surge el ingenio innovador que descubre formas de mejorar la eficiencia de los procesos productivos, el sujeto que es capaz de llevar a la sociedad el crecimiento y el progreso. En la economía de libre mercado, la función empresarial se convierte en la fuerza central de un proceso de creación e incremento del valor económico, y en generadora de nuevas ideas y planteamientos de nuevos patrones que se relacionan con diversas y posibles producciones. Su tarea, además, no es sólo el concebir la idea, sino mostrarla y transmitirla adecuadamente a quien tiene que llevarla a la práctica, lo que implica un juego de libertades que han de coordinarse.¹⁴²

El sistema de libertad económica es, en efecto, el entorno idóneo para el desarrollo de la actividad del empresario, fuerza motriz de la economía, permitiendo al sujeto agente intentar alcanzar ciertos fines y descubrir y seleccionar determinados medios para alcanzar aquellas metas. En ese entorno, el incentivo del empresario sería el beneficio que ese sujeto espera obtener del ejercicio de su función.

Percibir y darse cuenta de la existencia de nuevas posibilidades de beneficio enriquecen el conocimiento del empresario,

¹⁴⁰ Huerta de Soto, J. (1994), *op. cit.*, pp. 74-75.

¹⁴¹ Beltrán Flórez, L. (1982), *op. cit.*, pp. 293-294.

¹⁴² Franch, J.J. (1998), *op. cit.*, p. 172.

generándose, a su vez, una información que antes no existía y que le hace más creativo, dando lugar a más beneficio empresarial, beneficio puro. Gracias también a la información que libremente circula en el proceso de mercado se hace posible el cálculo económico, y sólo con el ejercicio libre de la función empresarial se genera la información necesaria para que cada sujeto pueda llevar a cabo su propio cálculo económico.¹⁴³ De lo que se deduce que la libertad en el sistema es básica para la existencia del empresario y lo es también para la existencia de la sociedad.

¹⁴³ Huerta de Soto, J. (1992), *op. cit.*, pp. 63-64.

CAPÍTULO XV

ACTIVIDAD
DE NATURALEZA RIVAL

Una parte importante de la libertad económica consiste en la facultad que los sujetos tienen para elegir la manera en que van a utilizar sus ingresos: qué parte van a destinar para sus gastos y qué artículos van a comprar; qué cantidades van a ahorrar y en qué forma; qué monto van a regalar y a quién.¹⁴⁴ En esa base firme de la libertad reside la semilla de la que surgiría la teoría subjetiva del valor, que no siempre es captada con claridad.

El valor de un bien no reside en el trabajo del producto, no reside en el coste del bien, sino en el deseo del consumidor. Son los precios de mercado, anticipados, los que determinan los costes, y no al revés.¹⁴⁵ Son los agentes económicos, decía Menger, los que reflexionan, cuidadosamente, sobre cualquier cambio, y hay siempre un límite determinado, más allá del cual los individuos pueden decidir abandonar esa actividad. La actividad del empresario es consustancial a la economía, donde prima el intercambio voluntario, y en esa economía libre prevalece la soberanía del consumidor.

Las demandas de los consumidores son las que señalan la vía por donde debe orientarse el ejercicio de la función empre-

¹⁴⁴ Friedman, M.R. (1980): *Libertad de Elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*. Barcelona, Editorial Grijalbo, pp. 98-99.

¹⁴⁵ Véase Rothbard (1999), *op. cit.*, p. 501.

sarial, que a través del proceso productivo convierte factores en producción de ciertos bienes. Es decir, los factores elegidos son aproximados por el sujeto empresario hacia la producción de los bienes deseados por los consumidores. El acierto en la elección del método dará lugar al beneficio.

En el sistema de libre competencia, la actividad empresarial es una forma de rivalidad que lleva a la generación de nuevos procesos productivos. Una rivalidad que requiere un entorno de mercado libre, dinámico y amplio para permitir la actuación, en el que pueda desarrollarse el principio de competencia en el sentido más popular del término.¹⁴⁶

Como proceso de rivalidad, el ejercicio de la competencia crea un entorno donde la imaginación y el atrevimiento del empresario impulsan el proceso de mercado. De hecho, lo que constituye la esencia de ese proceso es toda una serie de descubrimientos que surgen como resultado de la perspicacia empresarial.¹⁴⁷

La competencia se desarrolla entre sujetos que sienten necesidades análogas por la obtención de un bien y se da entre aquellos sujetos que tienen capacidades semejantes para percibir unas oportunidades de beneficio;¹⁴⁸ cuanto más amplio sea el espacio para la acción de los sujetos económicos, mejor se perfilará un proceso de mercado vivo, competitivo, dinámico, en constante movimiento.

Los sujetos empresarios que intervienen en el proceso procuran adquirir información de forma permanente sobre la posición de sus rivales en el mercado y también sobre los diferentes planes realizados por ellos. Son acciones especulativas, imaginativas y atrevidas del sujeto agente, que continuamente está aler-

¹⁴⁶ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, p. 601.

¹⁴⁷ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 277.

¹⁴⁸ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, p. 601.

ta y descubre oportunidades para obtener beneficios puros. Los empresarios impulsan los procesos de rivalidad en un mercado desequilibrado donde surge la tendencia al desarrollo de la competencia dinámica, con las manifestaciones propias de rivalidad o imitación.

La esencia del mercado en desequilibrio encierra en sí misma la imperfección de conocimiento, lo que convierte el entorno en una realidad incierta. En ese ámbito mercantil se requiere la actividad del empresario, que, movido por la rivalidad en la búsqueda de beneficio, va cubriendo vacíos de conocimiento y corrigiendo la imperfección del mercado.

Como en cualquiera de las manifestaciones de la actividad social, en el mercado las fuerzas no calculables que mueven la historia humana pueden modificar en cualquier momento la oferta y la demanda, de tal modo que escapen a toda ecuación econométrica y hagan surgir nuevas e inesperadas coyunturas.¹⁴⁹ Los movimientos del mar de la economía requieren, por tanto, la permanente atención de sujetos creativos para dar dinamismo al sistema de mercado y hacer posible un desarrollo económico y social.

No obstante, y con más frecuencia de la que sería deseable, entre algunos economistas todavía afloran tendencias hacia la adopción de una metodología —que parece científica— basada en un supuesto que considera aceptable reemplazar procesos espontáneos por el control deliberado. Pero, como bien señalan los autores austriacos, éste sería un punto de vista muy equivocado que, probablemente, causaría situaciones en absoluto deseables en el ámbito de la economía. Podría provocar, por ejemplo, un descenso en el grado de importancia y relevancia de la propia teoría económica, lo que quizás explicaría algunas de las crisis sufridas.

¹⁴⁹ Röpke, W. (1996), *op. cit.*, p. 304.

La función básica de la teoría económica es explicar las posibilidades de adaptarse a la incertidumbre de ese desconocido ámbito del mercado, teniendo en cuenta que los constantes cambios de la actividad son debidos a un proceso dinámico, constituido por gran número de acciones humanas que nadie conoce como un todo.

Se trabaja y se produce para satisfacer las necesidades de miles y miles de personas totalmente desconocidas. Con ese objetivo se llevan a cabo procesos de producción para cuyo desarrollo se utilizan las capacidades de otro conjunto de personas, que proveen las materias primas y otros recursos e instrumentos requeridos en la producción de los bienes. Sobre este grupo de personas que llevan a cabo sus acciones particulares de suministradores de recursos, existe, a la vez, desconocimiento.

¿Cómo será posible el desarrollo de todo este proceso?

En su esfuerzo por explicar la realidad de lo que sucede en ese entorno desconocido e incierto, la teoría económica va mostrando la fotografía de un natural proceso de intercambio cuyas señales son los precios. Un proceso que se hace posible mediante la evolución espontánea de un sistema de comunicaciones que, a través de señales —los precios—, ofrece a los agentes económicos la posibilidad de adaptarse a unos hechos que ocurren en el proceso rival de mercado.

CAPÍTULO XVI

LA TAREA DE APROXIMAR FACTORES

En el proceso de mercado se producen cambios, alteraciones en las diversas variables, que se deben con frecuencia a la acción humana; son desajustes en el mercado de bienes y factores, que pueden generar posibilidades de hacer negocios. Cuando el sujeto empresario se percata de nuevas oportunidades de beneficio, el hombre actúa; surge entonces la creatividad empresarial, que desencadena un proceso de rivalidad al que ya hemos hecho referencia, y se desarrolla la competencia en el mercado, ofreciendo nuevos bienes a la demanda.

En todo proceso de mercado se desarrolla la actividad de aproximar unos factores productivos a la producción de unos bienes que, a su vez, están orientados a satisfacer las necesidades de los sujetos demandantes, lo que puede constituir un nuevo proyecto atractivo para el empresario, empujándolo a la búsqueda de instrumentos y métodos para realizar con eficiencia su propia actividad.

El sujeto agente necesita también nueva información que pueda resultar útil en la toma de decisiones, con el fin de hacer frente a las necesidades descubiertas en el mercado.

Los empresarios son constantes generadores de nueva información de carácter esencialmente subjetivo, práctico, disperso

y difícilmente articulable,¹⁵⁰ que puede enriquecer las decisiones a tomar: desde la acertada contratación de los factores productivos, la investigación permanente de los modos de reducir los costes por unidad de producción, la mejora de los métodos de producción para hacer la fabricación del producto más rápida y más barata, hasta la innovación de los procesos de producción cuando se perciben vacíos en el mercado.

Y en ese mercado, mientras no entren imitadores, la empresa innovadora podrá obtener unas esperadas ganancias extraordinarias, propias de una posición temporal de monopolio, obteniendo de ese modo un rendimiento de naturaleza temporal que beneficia al hombre de negocios. Sería una ganancia conseguida durante algún tiempo, si fuese el primero en introducir, por ejemplo, un nuevo perfeccionamiento en el proceso productivo. El empresario pone en práctica su capacidad de intuición, de estar alerta, de recoger e interpretar la información recibida; así va descubriendo y generando ajustes entre precios de recursos productivos y bienes, oportunidades de beneficio que orientan su toma de decisiones, probablemente acertadas.

El sujeto se da cuenta de la falta de coordinación entre las transacciones del mercado de recursos y las del mercado de productos, capta la diferencia de precios y advierte nuevas posibilidades de beneficio. El empresario lleva entonces a la práctica la tarea de aproximar recursos a bienes, realizando ajustes en el proceso de mercado, y de ese modo va aproximando demandas ignoradas a ofertas todavía sin revelar.

Cuanto más alejadas estén las demandas de las ofertas, mayores serán las posibilidades de beneficio, porque mayores son también las necesidades de aproximación de factores hacia la producción de bienes. Esta tarea requiere una dinámica ágil para

¹⁵⁰ Huerta de Soto, J. (1996): *El enfoque austriaco frente al enfoque neoclásico en la Ciencia Económica*, Editorial Junta de Castilla y León, p. 53.

adaptarse a las necesidades cambiantes de los posibles consumidores, pues, en definitiva, éstos constituyen la razón de ser de la producción y la de cualquier alteración de los factores productivos.

Con la entrada en el mercado de otras empresas imitadoras, al incrementar la oferta caen los precios, y la aproximación de ciertos factores a ciertos bienes se irá haciendo cada vez más corta e irá desapareciendo. Al mismo tiempo, existe la posibilidad de que muchos consumidores ya no deseen comprar el mismo producto, y en tal caso el propio mercado irá dando esa información de rechazo, a medida que descienden las compras. Ello significa que una parte importante de aquellos demandantes desea ahora otros productos, que deberán ser intuitos por el empresario perspicaz y creativo, capaz de descubrir las nuevas tendencias de la demanda, es decir, los nuevos deseos de los consumidores,

Sobre esta información, que procede del estudio del comportamiento de los agentes económicos en el mercado, se basan los cálculos de producción y se llevan a cabo las decisiones empresariales.

Sobre la base de predicción que se refiera a lo que será la demanda en el futuro, el empresario se arriesga a producir lo que parece que el público desea (...), aquello que los consumidores estén dispuestos a comprar.¹⁵¹

En el ámbito de las decisiones y la elección de las combinaciones de factores para llevar a cabo la producción de bienes, el empresario, en efecto, no se ciñe a los productos ya conocidos y de algún modo establecidos. Si el sujeto empresario puede prever que una innovación tiene grandes posibilidades de ser aceptada por el mercado, y puede vender el producto a precios que

¹⁵¹ Benham, Frederic (1962): *Curso Superior de Economía*. Ed. F.C.E., México-Buenos Aires, p. 344.

le proporcionan beneficios excepcionales, habrá acertado. Su posición será de privilegio hasta que otros sujetos sigan su ejemplo, aprovechando la vía de aproximación de factores abierta por aquél.

CAPÍTULO XVII

EQUILIBRIO – DESEQUILIBRIO

Ruptura del equilibrio

En la teoría económica se indica que cuando la distancia entre la demanda y la oferta se va estrechando, las posibilidades de beneficios empresariales en el mercado van desapareciendo. Es decir, a medida que nos acercamos al equilibrio, los beneficios empresariales tienden a cero. En esa situación no se obtendrían ni beneficios ni pérdidas.

De aquí se deduce que en el estado de equilibrio no hay lugar para el empresario.¹⁵²

Si la figura empresarial se mueve por el incentivo de su retribución, aquélla no actuaría, lógicamente, en unas circunstancias cuyas posibilidades de beneficio fuesen nulas. Lo que significa que el empresario desaparecería del sistema.

Desde el equilibrio, teóricamente, actúa el empresario schumpeteriano, un sujeto cuya función empresarial se realiza a través de la innovación, abriendo el camino para el cambio en el mercado. Con su actividad perturbadora, innovadora, se rompe el equilibrio de mercado, dando lugar a nuevas oportunidades de hacer negocios. Después de esa ruptura o destrucción creativa, el mercado volverá a otro equilibrio.

¹⁵² Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 41.

Con ese sujeto creativo e innovador, Schumpeter parece coincidir en cierto modo con los austriacos modernos; sin embargo, existe entre ellos una diferencia importante que tiene que ver con la característica de la empresarialidad del sujeto agente de Mises y Kirzner.

La concepción austriaca del empresario no es rompedora sino equilibradora. No parte del equilibrio en el mercado, sino del desequilibrio, donde se descubren alteraciones entre la oferta y la demanda que requieren la actividad empresarial para realizar ajustes y cubrir vacíos. Este aspecto equilibrador de la función empresarial es especialmente resaltado por los austriacos modernos.

El sujeto empresario actúa sobre situaciones de desequilibrio generando ajustes en el proceso de mercado. Al mismo tiempo, la información que procede del mercado, sobre la existencia de nuevas oportunidades de hacer negocios, va desencadenando un proceso de conocimiento que se convierte en la característica central del proceso de competencia; ésta es una noción que no puede separarse de la función empresarial: un proceso de rivalidad entre los agentes del mercado.

Mercado en desequilibrio

Cuando el mercado informa de la necesidad de bienes en su seno, está mostrando la existencia de vacíos y la exigencia de ajustes en su entorno; esta situación orienta al empresario hacia la puesta en práctica de la tarea de aproximar factores con el fin de producir los bienes requeridos por la posible demanda. Todo esto significa que entre la demanda y la oferta en el mercado puede haber distancias, y cuando esto ocurre, se dice que existe desequilibrio en el mercado.

Se dice también que sólo en una situación de desequilibrio surgen las posibilidades de beneficio. Las diferencias de precios

entre los mercados de factores y bienes señalan la existencia de nuevas oportunidades de beneficios, y en esta situación se abre un horizonte a la actividad empresarial pura, una actividad que necesita del empresario, sin que éste aporte ningún recurso.¹⁵³

Lo único que realmente necesita el empresario puro para desempeñar su función es el adecuado talento para percibir y descubrir antes que otros las diferencias de precios entre compras y ventas, para descubrir y satisfacer en el momento adecuado una demanda latente, debido a que exista un vacío en el mercado y se eche en falta un tipo de producto.

Los diferentes sujetos agentes que intervienen en el proceso adquieren continuamente una mejor información sobre los rivales y los diferentes planes realizados por ellos. Ésta es una actividad que convierte al empresario en un investigador del proceso, exigiéndole mantenerse constantemente alerta, a la búsqueda de posibilidades para aproximar factores a bienes. El éxito de sus decisiones depende del acierto en sus previsiones y de su olfato para descubrir las nuevas oportunidades de hacer negocio.

Cuando el empresario hace realidad su percepción de beneficio, tratará de mantener su ganancia a lo largo del tiempo, pero para ello tendrá que modificar continuamente su actuación, y lo hará, con el fin de seguir obteniendo ganancias empresariales mientras no surja la competencia y pueda inundarle el mercado.

En el desequilibrio es donde el empresario descubre la necesidad de acercamiento entre la demanda y oferta; donde percibe y descubre aquellas posibilidades de beneficio que nadie, excepto él, ha sido capaz de percibir. Cuando esto ocurre, se desencadena la actividad equilibradora del proceso de mercado, propia del sujeto que actúa buscando la oportunidad de hacer negocio.

¹⁵³ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, pp. 59-61.

El producto que el empresario lance al mercado puede ser absolutamente una innovación, pero puede ser también una variedad de un producto que ya existe. Según Hayek, la creatividad, la perspicacia y la visión de largo alcance, a través de la empresarialidad, son las cualidades que proporcionan la clave teórica que explica la fuerza del mercado como proceso equilibrador. Un proceso que se ve impulsado por las acciones especulativas, imaginativas y atrevidas de los empresarios, los cuales, en condiciones inciertas, ven continuamente oportunidades de beneficios empresariales; beneficios puros.

El ejercicio de la empresarialidad se puede manifestar de modo diverso: en la introducción de un nuevo método de producción, en la apertura de nuevos mercados al descubrir vacíos que esperan un bien; en la percepción de nuevas necesidades en la sociedad, o nuevos gustos, que requieren nuevos modos de presentar un producto.

Con una visión creativa y dinámica del proceso de rivalidad, el empresario va descubriendo el mejor modo de desarrollar su competitividad y satisfacer los gustos de los consumidores, los cuales, al manifestar sus preferencias a través de sus compras, informan al mercado sobre sus deseos. De ese modo, sin ser conscientes, orientan los recursos de la economía hacia la producción de los bienes deseados por ellos.

El acierto en enviar al mercado el tipo de bienes que más prefieren los consumidores, premia al empresario, ese especial sujeto agente que no recibe paga de nadie y cuyo incentivo es el beneficio, que dependerá de que sus juicios y anticipaciones sobre la demanda sean o no correctos.

Ante la imperfección del conocimiento surge el concepto de competencia dinámica, con las manifestaciones propias de rivalidad o imitación. Es la esencia del mercado en desequilibrio.

CAPÍTULO XVIII

EMPRESARIO CON O SIN RECURSOS PROPIOS

Con recursos propios

Cuando las figuras capitalista y empresario coinciden en la misma persona, puede resultar difícil diferenciar bien las tareas de cada uno, con el riesgo añadido de intentar valorar más el papel a desempeñar por una de las figuras, o ignorando, y posiblemente oscureciendo, el de la otra. Ésta podría ser una explicación de lo que ha ocurrido en algunas de las etapas del desarrollo del pensamiento económico, relacionado con las figuras empresario y capitalista, cuando éstas se confundían, primando la segunda sobre la primera.

Como poseedor de los medios para el proceso productivo, el sujeto es capitalista, una posición que le lleva a asumir el riesgo de pérdida patrimonial si no acierta en sus decisiones. Sale al mercado en busca de ganancias y asume todos los riesgos.

Como empresario, es el sujeto que combina factores productivos en las proporciones precisas para obtener un producto, asumiendo el riesgo de la producción; es el rector del proceso de mercado, que lleva a cabo la función coordinadora y de dirección de las nuevas combinaciones de recursos productivos. Su papel le exige procurar que sus costes sean inferiores al precio del mercado, asumiendo el riesgo del proceso de producción.

La coincidencia, en la misma persona, de las dos figuras, empresario – capitalista, dio lugar a la confusión de dos ideas bien distintas. La importancia central que tenía el capital en el proceso de producción fue, al parecer, la causa de esa confusión, que, de continuar, podría incapacitarnos para descubrir y valorar la función, siempre innovadora, del empresario en el proceso de mercado. Una función que se deriva, de una parte, del poder de libre disposición sobre los bienes, y, de otra, del poder de disposición sobre la propia idea original, que se patentiza en los derechos de propiedad intelectual.¹⁵⁴ En realidad, esto marca la diferencia entre la figura del empresario y la figura del capitalista.

Sin recursos propios

El empresario puro no tiene recursos en propiedad, no es capitalista. La comprensión de esta noción marca el paso de una etapa importante en el conocimiento de la figura empresarial.

Al evolucionar la economía basada en la libre empresa, va surgiendo una integración de los procesos económicos, y con la concentración económica se inicia la fisura entre la idea de empresario y la idea de capitalista. La figura del propietario de los medios de producción, como gestor de la empresa, comienza a desdibujarse, iniciándose la ruptura de la identificación entre ambas figuras.

En etapas más avanzadas, y con el desarrollo de la economía, se va descubriendo e identificándose la verdadera figura empresarial, que mueve el proceso de mercado. La concentración económica requiere grandes sumas de capital, una exigencia que pone de manifiesto la necesidad de acudir a un gran

¹⁵⁴ Franch, J.J. (1998), *op. cit.*, pp. 169.

número de ahorradores, a través de las correspondientes vías intermediarias financieras.

Por otro lado, la gestión de la producción se encomienda sólo a unos pocos, y de ese modo va surgiendo la figura del empresario director que, actuando por delegación del capitalista, no asume riesgo patrimonial de su gestión económica. La responsabilidad última corresponde al propietario, quien marcará las líneas directrices del proceso.

La función del empresario tiene unas exigencias fundamentales, que se orientan a las posibilidades de encontrar el éxito en el desarrollo de la tarea empresarial, como es la de estar alerta de lo que puede cambiar en el mercado y tener perspicacia para darse cuenta de lo que sucede alrededor.¹⁵⁵ Una perspicacia que, como señala Mises, le lleva a contemplar el futuro con ojos de historiador,¹⁵⁶ sintiendo, experimentando y analizando el transcurso del tiempo conforme actúa.

La actividad empresarial se desarrolla en un entorno incierto y desconocido y descubre interesantes desajustes en el mercado, al tiempo que se va creando nueva información; de ese modo se va ampliando el horizonte empresarial con nuevos objetivos y nuevas posibilidades de hacer negocios que permitan conseguir nuevos beneficios. Esta información, recogida y adecuadamente interpretada por el sujeto, supone el paso a un nuevo conocimiento que le permite descubrir nuevos fines y medios¹⁵⁷ y le ayuda a percibir unas oportunidades que ya existen y que están esperando que alguien las descubra. Porque el empresario no crea las oportunidades, las descubre y las aprovecha.¹⁵⁸

¹⁵⁵ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 65.

¹⁵⁶ Mises, L. von (1968), *op. cit.*, p. 58.

¹⁵⁷ Huerta de Soto, J. (1992), *op. cit.*, pp. 45-46 y ss.

¹⁵⁸ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, pp. 86-87.

Empresario profesional

Un gran paso en la valoración del concepto y la figura del empresario puro fue debido a las exigencias técnicas del ejercicio de la dirección de la empresa, que proporcionaron a la figura empresarial una vestimenta profesional, permitiéndole disponer de una identidad y del reconocimiento por parte de la sociedad. Así se entra en una tercera etapa marcada por la profesionalidad de la figura empresarial.

A veces puede confundirse este empresario profesional con el cuerpo ejecutivo de las grandes empresas, aunque, lógicamente, nada impide que pueda pertenecer a ese grupo de profesionales. Con frecuencia, aquel sujeto no tiene capital en la empresa, y sólo como profesional de la dirección y gestión participa en los ingresos de la misma.

En la actualidad parece que entre las dos funciones existe ya una clara diferenciación: el capitalista entrega recursos al empresario sobre los que éste toma decisiones, sin asumir el riesgo de la pérdida patrimonial que se pueda derivar de las decisiones erróneas tomadas. El empresario no dispone de patrimonio en esa operación, pero asume el riesgo de la operación movido por el producto del capital, por el incentivo del beneficio empresarial. Si acierta en sus previsiones, ambas figuras, capitalista y empresario, obtendrán sus respectivas retribuciones, que son de naturaleza diferente.

El empresario profesional busca y decide en qué industria le conviene trabajar y lo hace en función de las mejores posibilidades de beneficio, contando con su capacidad de percepción de lo que ocurre en el mercado. Sus conocimientos específicos, su intuición, su genio y su capacidad de estar alerta probablemente le sitúen en una posición de privilegio a la hora de elegir la empresa en la que le gustaría desempeñar su función.

CAPÍTULO XIX

BENEFICIO EMPRESARIAL

Los clásicos designaban beneficio a la suma del total de las ganancias de la clase empresarial, cuyo modelo teórico era el agricultor. El análisis sobre los beneficios en el periodo clásico contribuyó a formar las bases para análisis posteriores.

El capitalista ocupaba entonces una posición central en el sistema económico, y la consideración de la ganancia en los negocios se hacía desde ese ángulo. Pero si el análisis del beneficio se hubiese realizado desde dos ángulos, desde el interés y también desde el empresarial, probablemente los analistas habrían alcanzado a percibir de modo más claro la función del capitalista, y éste podría haber sido desplazado de la posición central que ocupaba en el sistema, un lugar que en realidad le correspondía al empresario.

La diferenciación entre capitalista y empresario reside en las propias tareas que cada uno desempeña en el proceso de mercado.

El capitalista sólo es el de propietario de los factores de producción, y para entender esta función no es necesario hacer referencia alguna al elemento empresarial. Su objetivo es maximizar los ingresos que proceden de sus recursos.

En cuanto a la actividad del empresario puro, se inicia con la toma de decisiones del sujeto, sin que éste tenga que aportar ningún recurso. Como puro empresario, se mantiene alerta para

captar las diferencias de precios entre compras y ventas¹⁵⁹ y descubrir posibilidades de beneficio. El desempeño de su tarea ayuda al buen funcionamiento del sistema económico en su conjunto y por ello es retribuido con el beneficio empresarial, que no es, en absoluto, un premio por contribuir a la producción de bienes y servicios, sino la retribución a la tarea desarrollada con éxito.

Los clásicos, en general, no fueron capaces de intuir el beneficio como retribución a la acción empresarial, que se da en un sistema de libre mercado.

En cuanto a los neoclásicos, todo hace pensar que la mayoría no estuvieron a la altura esperada; el condicionante era la teoría del equilibrio general, que frenaba en gran medida una explicación clara de la naturaleza del beneficio empresarial puro. La teoría de la empresa como función de producción, cuya racionalidad de las decisiones y el acceso a la información no tenían costes, hacía innecesaria la figura del empresario; esto significaba que el papel de aquel sujeto agente tenía una relevancia nula en la vida económica. Ése es el motivo por el cual el empresario no aparece en el desarrollo del modelo económico neoclásico, quedando al margen del proceso de ajuste hacia el equilibrio.

La cuestión crucial residía en saber cuál era la persona cuya visión y descubrimiento de las oportunidades de beneficio, hasta ahora inadvertidas, era responsable de las decisiones efectivas de la empresa.¹⁶⁰

Para algunos otros autores, por ejemplo J.B. Clark, el beneficio empresarial tenía su origen en un excedente dinámico cuya dependencia residía en los cambios futuros esperados del mercado.

¹⁵⁹ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 60.

¹⁶⁰ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, pp. 62 y ss.

Para otros, como Schumpeter —un austriaco rompedor—, el beneficio del empresario era la recompensa a la innovación, entendida ésta no sólo como la explotación de un invento, sino también como modificación de una función de producción o un cambio en los métodos de producción; o como una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva, o una mercancía antigua por un método nuevo; o también, la apertura de una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para productos, o dando un giro en la organización, o en la calidad y en la diferenciación de productos.¹⁶¹

Para Frank Knight, el beneficio era la retribución de la actividad empresarial relacionada con la incertidumbre del mercado, y define el beneficio como la diferencia entre las condiciones que la teoría se ve obligada a suponer y las que existen en realidad.

Para un austriaco moderno, como Israel Kirzner, el empresario procede a descubrir y explotar situaciones en las que puede vender a precios altos lo que puede comprar a precios bajos; este empresario encuentra su beneficio en la diferencia entre estos dos tipos de precios, descubriendo una oportunidad de ganancia que pasa inadvertida para otros.¹⁶² Es una visión algo diferente de la neoclásica cuyos autores, aunque afirmaron la distinción entre ganancias del empresario e interés, al parecer la mayoría siguió considerando el interés como núcleo de las ganancias de las operaciones mercantiles.

El interés es la retribución del capital físico, la renta es la retribución de la tierra y los salarios constituyen la retribución del trabajo. Pero las ganancias del empresario son de otra naturaleza, incierta y residual. La retribución a la función empresarial, o beneficio puro, es lo que queda después de pagar la retri-

¹⁶¹ Schumpeter, J. (1971), *op. cit.*, p. 181.

¹⁶² Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, pp. 62-63.

bución contractual de los factores que se pueden medir, mientras el incentivo incierto, que genera la acción del sujeto, es difícilmente medible. Ésta es la ganancia que se obtiene de la acción humana y que constituye el atractivo que motiva al empresario y le mueve a actuar.¹⁶³ Lo que significa que el beneficio empresarial pertenece a quien fomenta el cambio y el progreso, soportando un riesgo procedente de la incertidumbre que va unida a ese cambio.

El sujeto, cuando actúa, lo hace porque piensa que el objetivo que desea alcanzar tiene un valor superior a la requerida renuncia de ciertos bienes, y aquella meta, para ser alcanzada, exige soportar un riesgo. De esta renuncia el empresario espera obtener una contrapartida, una compensación.

Al llevar a cabo nuevas combinaciones de los medios de producción, para hacer frente al cambio en el proceso de mercado, el empresario realiza su tarea, y en el acierto de esa tarea se encuentra justificada su retribución. El incentivo que lleva al empresario a soportar una renuncia es el beneficio empresarial.

En la práctica de los negocios, el beneficio empresarial se genera por acontecimientos únicos, inconstantes; no es un rendimiento permanente, y por ello es considerado como una retribución de carácter peculiar y residual, que sólo se produce cuando una decisión empresarial, en condiciones de incertidumbre y desconocimiento, tiene éxito.

En la búsqueda de oportunidades, el empresario percibe y descubre nuevas posibilidades de hacer nuevos negocios, y eso sucede allí donde otros no han sido capaces de ver nuevos mercados. Con el fin de hacer realidad su percepción, el empresario alquila o compra equipo de capital y materias primas, y adquiere nueva tecnología; estos medios se orientan hacia las nuevas combinaciones de factores que fueron creadas. Si se confirma la

¹⁶³ Huerta de Soto, J. (1992), *op. cit.*, pp. 48-49.

capacidad del empresario para organizar y su visión resulta acertada, aquel sujeto puede hacer fructificar y multiplicar los capitales con los que inició su aventura. Su acierto será recompensado con el beneficio empresarial, cuyo carácter es residual.

Las retribuciones a los factores de producción que intervienen en el proceso productivo son garantizadas por la figura empresarial sobre la base del patrimonio con el que cuenta, que puede ser propio o ajeno. El empresario compra recursos a precios ciertos para obtener un producto que venderá a precios inciertos.¹⁶⁴ Y tras saldar sus obligaciones con los perceptores de ingresos garantizados, el empresario se apropia del residuo de la empresa.

¹⁶⁴ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, pp. 20-21 y 41-42.

CAPÍTULO XX

EL EMPRESARIO AUSENTE DEL SISTEMA

El empresario es todo ser humano actor, sujeto agente, que ejerce cada una de sus funciones siendo perspicaz, estando alerta sobre las posibilidades de ganancia subjetiva que surgen en su entorno y actuando para intentar aprovecharse de aquellas oportunidades que, al parecer, sólo él percibe.

El ámbito adecuado para descubrir las exigencias de producción de bienes es un libre mercado, un mercado en desequilibrio. Ante una posible demanda de bienes, se generan nuevas oportunidades de beneficio para una posible oferta y se desencadena una constante información en cuanto a los fines y medios. De manera espontánea se pone en funcionamiento un proceso por el cual la información tiende a transmitirse a lo largo del cuerpo social, coordinándose de manera espontánea los comportamientos desajustados de los seres humanos.

Esta capacidad coordinadora de la función empresarial, en un entorno de desequilibrio, explica e impulsa el nacimiento, evolución y desarrollo coordinado de la sociedad y de la civilización humana, siempre y cuando la acción empresarial no se vea coaccionada de manera sistemática por la existencia de un intervencionismo no deseable o por la concesión de privilegios que podrían empujar al empresario hacia otras esferas de la actividad social.

En el mundo económico, la característica de desequilibrio es, en efecto, una realidad donde el mercado brinda todo un abanico de posibilidades para hacer negocios; esto, sin duda alguna, atraerá al empresario a la escena económica como buscador y perceptor de las nuevas oportunidades de beneficio empresarial. Como consecuencia del acierto en sus percepciones, surgirá el beneficio puro.

No obstante, la realidad muestra a veces mercados en desequilibrio donde surgen tensiones desequilibradoras que conducen a la economía a situaciones de crisis permanente, generándose un sistema de economía débil que va perdiendo energía; una economía a la que le faltan fuerzas para tomar decisiones frente a unos acontecimientos económicos, adversos o favorables, que requieren la información adecuadamente interpretada por el sujeto empresario, el cual, probablemente, se esté ausentando de la escena económica.

Si el empresario, sujeto agente, se encuentra en una posición de coacción sistemática o contempla la existencia de privilegios concedidos a determinados grupos sociales por parte de los gobiernos, se ausenta de la escena económica. En esa situación, la propia economía de mercado perdería agilidad en la transmisión de la información social que es imprescindible para que funcione el proceso de mercado. Se generaría entonces una información distorsionada, dando lugar a comportamientos descoordinados.

Las razones por las que la figura empresarial puede alejarse de la escena económica son tanto de orden cultural como de tipo psicológico, tecnológico, político, económico y otros. Entre las razones que menciona Raga Gil, se señalan las siguientes:

- Un alto grado de reglamentarismo, que arrebatara y hace desaparecer el poder abstracto del mercado, convirtiendo en inútil la capacidad de percibir oportunidades de diferenciales entre

los mercados. Para ser conscientes del resultado final, basta con conocer la disposición aplicable al caso.

- Un intervencionismo del ejecutivo que suponga privilegios para unos se traduciría en un freno al movimiento del sistema y en un descenso del crecimiento de la economía que lo acercaría a niveles peligrosamente bajos.
- La presencia de empresas públicas basadas en decisiones no de visión empresarial, sino políticas, distorsionan el mercado y, a través de una competencia desleal, eliminan al empresario.
- La convivencia de la empresa pública y la empresa privada en las mismas actividades estrangula al empresario en su esfera de acción económica o lo reduce a un sujeto sin ilusión y sin fe en la actividad empresarial; todo ello es debido a un planteamiento de pactos del todo ajeno a la tarea del empresario puro¹⁶⁵.

Cuando las instituciones dificultan a las personas más dotadas de espíritu empresarial el desarrollo de posibilidades de descubrir y alcanzar nuevas oportunidades de beneficios, están frenando el normal avance de la economía, porque esas personas con capacidad de empresarios se verán obligadas a desviar sus esfuerzos hacia otros campos, con el consiguiente empobrecimiento de la sociedad, debido a la ineficiencia en el sistema.

En esta misma línea se pueden interpretar las palabras del profesor Colmeiro, economista del siglo XIX, consideradas dignas de reflexión:

«Cuando la autoridad abusa de su ministerio y se mezcla en los pormenores de la industria sustituyendo la actividad espontánea, la intervención oficial provocará el desaliento del espíritu

¹⁶⁵ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, pp. 601-618.

de invención, asociación y empresa, y con ello se quebrantarán o aniquilarán las fuerzas sociales. Entonces el pueblo se acostumbrará a recibir los bienes de la mano del gobierno, y a él acude para que a todos sus males ponga remedio. (...) Si a la perpetua tutela de las artes vulgares y mecánicas se añade la esclavitud del pensamiento, tendríamos, en vez de una nación llena de vida, una cada vez más inerme».¹⁶⁶

Para mover el sistema es necesaria la figura empresarial, y ésta necesita un incentivo, el beneficio, para desarrollar su función; necesita, a su vez, la libertad de acción, de naturaleza rival, competitiva, sin privilegios en el sistema, para poder interpretar adecuadamente la información que circula en el mercado. Un conocimiento que, como señala Hayek, lejos de existir de forma concentrada o integrada, se distribuye de forma fragmentaria, parcial y a veces inconsciente entre individuos diversos. Y sólo la eliminación de trabas hará volver al empresario a la escena económica.¹⁶⁷

¹⁶⁶ Colmeiro y Penido, M. (1863): *Historia de Economía Política* (1965). Ediciones Taurus, Madrid.

¹⁶⁷ Raga Gil, J.T. (1982), *op. cit.*, p. 619.

CAPÍTULO XXI

REFLEXIONES FINALES

«El reconocimiento de la ignorancia es el comienzo de la sabiduría.»

SOCRÁTICA SENTENCIA

Durante distintos periodos de tiempo, y por motivos que no están del todo claros, la figura del empresario no era identificada en el análisis teórico ni era considerada como pieza clave en el proceso de mercado. Un hecho, que se puede sumar a otros muchos, en la historia del pensamiento económico.

La función del empresario se asociaba con frecuencia al capital; su figura, por tanto, se perdía en el sujeto capitalista, motivo por el cual muchos autores ni se preocuparon en buscar la diferencia entre las tareas de ambas figuras.

Entre los clásicos el empresario es ignorado, está ausente del sistema. La obsesión de los clásicos por el equilibrio les llevó a desconocer la función de la empresariedad y la realidad de la incertidumbre en la que había insistido Cantillon. Éste había resaltado la noción de empresario en su *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*; había captado la importancia de la actividad de ese sujeto en el proceso de mercado, en un entorno incierto; situación, por otra parte, muy propia de un sistema de libre mercado donde el empresario conoce sólo los costes a los que la empresa tiene que hacer frente, sin tener la certeza del consumo ni tampoco del beneficio.

Con el pago de las rentas que constituyen las retribuciones a los factores productivos comienza a formarse el coste de producción de un bien. En el mercado de factores, las economías domésticas perciben los ingresos procedentes de una demanda derivada; es decir, la demanda en el mercado de factores se deriva de la demanda en el mercado de bienes. El significado de todo esto es que se costea la producción, que se supone va a ser aceptada por los consumidores o demandantes.

Comerciantes, panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes de toda especie, que compran artículos alimentarios y materias primas para elaborarlos y venderlos gradualmente a medida que los consumidores los necesitan y demandan. Todos ellos son empresarios y no pueden saber jamás cuál será el volumen del consumo de su ciudad ni tampoco cuánto tiempo seguirán comprando sus clientes, ya que los competidores tratarán por todos los medios de arrebatarles la clientela. Todo esto es causa de incertidumbre entre los empresarios, y cada día algunos de ellos caen en bancarrota.¹⁶⁸

Los clásicos ignoraron también la ganancia o retribución que correspondería al desempeño de la función. Su obsesión por el equilibrio les impidió descubrir la empresarialidad y la existencia de un ámbito incierto que rodea al empresario, el sujeto que ha comprado la lana al comerciante, o directamente al productor, a un precio cierto, y revende en sus tiendas o en las plazas públicas a un precio incierto. Este sujeto empresario no puede saber, por tanto, qué beneficio obtendrá al vender sus paños y telas al sastre, y si no cuenta con una venta razonable de su producto, procurará no acumular paños y telas del artesano, y menos todavía si ciertos tejidos pasan de moda, pues el beneficio es el incentivo que estimula y mantiene activo al empresario en el mercado¹⁶⁹ y lo convierte en motor del proceso económico.

¹⁶⁸ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, pp. 40-41.

¹⁶⁹ Cantillon, R. (1950), *op. cit.*, pp. 41-42.

Todo parece llevarnos a la misma conclusión: los clásicos, en general, no llegaron a descubrir la función empresarial en la economía ni diferenciaron al empresario del capitalista. No fueron capaces de ver que para llevar a cabo la propia función empresarial no se exige ser propietario de nada. Sólo el capitalista es dueño del capital, el que arriesga y compromete su propiedad en la contienda. Es decir, para ser empresario no se requiere, ni tampoco se impide, ser capitalista. Un sencillo matiz que Smith no pudo captar. Fue una seria confusión conceptual que, probablemente, procedía de una profunda herida intelectual: desechó la vieja y venerable teoría subjetiva del valor, que había sido descubierta por los escolásticos españoles de la Escuela de Salamanca, basada en la utilidad-escasez subjetiva. El autor de *La Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones* buscaba la causa, no en los consumidores, sino en el gasto de trabajo incorporado al producto, lo que en el ámbito de la teoría económica, significó un desplazamiento de la atención desde el énfasis en la demanda del consumidor y los precios reales del mercado hacia el irreal equilibrio a largo plazo.

En cuanto a los neoclásicos, tampoco parece que la figura empresarial pueda encajar en el desarrollo de su modelo económico. El papel del empresario queda al margen del proceso de ajuste del mercado. Porque la cuestión crucial era saber qué persona, con visión para descubrir las oportunidades hasta ahora inadvertidas, era responsable de las decisiones efectivas de la empresa.¹⁷⁰ Y si no se descubre a quién corresponde la acción de innovar, difícilmente se puede intuir, con claridad, la retribución empresarial pura que se da en un entorno de libre mercado.

La realidad de la empresa en el mercado acusaba una deficiencia en el ámbito de las funciones, y las teorías en este campo

¹⁷⁰ Kizner, I.M. (1998): *Competencia y Empresarialidad*. Unión Editorial, Nueva Biblioteca de la Libertad, Madrid, pp. 62 y ss.

no eran suficientes para amparar toda la cuestión del beneficio o de la pérdida, tal como se presentan en la vida real de los negocios. Se requería una aclaración de las ganancias del capital. Pero aquellos analistas no fueron capaces de descubrir que las ganancias del empresario no son en absoluto rendimientos permanentes, sino que, por el contrario, se deben a decisiones empresariales que tienen éxito en condiciones de desconocimiento e incertidumbre, y no guardan relación alguna con la dimensión del capital utilizado.

En definitiva, los neoclásicos, en general, tampoco captaron la función empresarial con la deseada claridad. Y, en gran medida, la teoría del equilibrio general condicionó el desarrollo de una teoría del empresario, frenando una explicación clara de la naturaleza del beneficio empresarial, beneficio puro.

En la actualidad, la diferencia entre los conceptos de empresario y capitalista parece que ya está clara. Sus propios papeles, perfectamente delimitados en el sistema económico, lo ponen de manifiesto.

El capitalista, por definición, es el propietario del capital, el poseedor de medios que aporta al proceso de producción, el sujeto que pone a disposición del empresario los recursos que van a intervenir en el proceso productivo.

El empresario es, sin embargo, el sujeto que se constituye en nexo de unión entre el mercado de recursos y el de productos, el que aproxima los factores a los bienes; el que, estando alerta a la información que procede del sistema, descubre nuevas oportunidades de hacer negocios, lleva a cabo ajustes en el proceso de mercado e intuye nuevas posibilidades de beneficio; y todo ello, en un entorno incierto.

Por otra parte, este sujeto no necesita disponer de ningún medio propio para desempeñar su función. De él sólo se espera que sea el rector del proceso de mercado y el motor de la economía. Y nada impide, lógicamente, que el productor y el empre-

sario puedan coincidir en la misma persona ni que el empresario sea el propietario de su propia empresa. Nada impide que una misma persona sea al mismo tiempo empresario y capitalista. No obstante, sus funciones deben ser diferenciadas porque sus tareas, como productor y como empresario, son esencialmente distintas.

Cuando esas dos figuras coinciden en una misma persona, ésta recibirá, por un lado, la retribución debida a los rendimientos de los factores que le pertenecen, y por otro, la retribución que le corresponda por su actividad empresarial.

El productor puede ser al mismo tiempo un empresario, pero en ese caso el productor tendría que ser considerado, por una parte, como la persona que contrata el talento necesario para organizar los factores de producción, en un equipo que trabaje con eficacia, y, por otra, como comprador de todos los recursos necesarios para llevar a buen término, eficazmente, las transacciones que su calidad de empresario le sugiere.¹⁷¹ Esta diferencia de Kirzner en las tareas desarrolladas por cada una de estas figuras en el ámbito del mercado, no siempre ha sido analizada con claridad, y las confusiones en el análisis económico fueron importantes.

En la actualidad, el problema de comprensión de las dos figuras, empresario y capitalista, parece que se va acercando a su solución, lo que se debe fundamentalmente a los austriacos modernos.

En resumen, el capitalista es, pues, el que aporta los medios para el proceso productivo.

El empresario es el sujeto que en un mercado ágil y descentralizado, donde los precios sean flexibles al alza y a la baja, capta la información que circula de forma difusa en ese mercado. Esa información de los consumidores a los productores y de los

¹⁷¹ Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 59.

oferentes a los demandantes se traslada a través del mecanismo de los precios, y la tarea del empresario es la de interpretar esa información y sacar provecho de ella, incrementando su saber sobre el proceso mercantil.

Esa función empresarial de interpretación requiere una especial perspicacia, un tipo de conocimiento abstracto y general al que se atribuye el descubrimiento y la explotación de ciertas oportunidades, que a su vez han sido descubiertas y explotadas por aquellos factores que, directa o indirectamente, el empresario perspicaz ha tenido el acierto de contratar. En un ámbito de libertad, el nuevo conocimiento le llevará a estimar una futura demanda del producto y a intuir el futuro resultado de sus operaciones productivas. Su tarea, movida por el incentivo del beneficio, genera una tendencia equilibradora en el mercado, debida a la percepción de perspectivas de negocio que todavía no han sido advertidas por otros.

Oportunidades percibidas pero totalmente inciertas. Esto es lo esencial de la función empresarial:¹⁷² asumir y afrontar la incertidumbre generalizada que rodea a su acción en un entorno libre, abierto, dinámico, sin el cual aquel sujeto se ausentaría de la escena económica. Pero, en un ámbito de libertad, ese ser perspicaz, que está alerta a las oportunidades de ganancias subjetivas que surgen en su entorno, genera nueva información en el sistema, y, atraído por el incentivo del beneficio, se transforma en la figura clave del proceso de mercado, convirtiéndose en la verdadera fuerza motriz de la economía.

¹⁷² Kirzner, I.M. (1998), *op. cit.*, p. 97.

BIBLIOGRAFÍA

- BELTRÁN FLÓREZ, L. (1970): *Historia de las Doctrinas Económicas*, Barcelona, Editorial Teide.
- (1996): *Ensayos de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial.
- BLANCO RODRÍGUEZ, J.R. (1989): *La Nueva Economía del Chip*, Editorial Mitre, Barcelona.
- BLAUG, M. (1985): *La Teoría Económica en Retrospección*, México, Ed. F.C.E.
- CANTILLON, R. (1950): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, México, Ed. F.C.E.
- CHAMBERLAIN, J. (1993): *Las raíces del capitalismo*, Madrid, Unión Editorial.
- CLARK, J.B. (1899): *The Distribution of Wealth*, Londres y Nueva York, MacMillan.
- COLMEIRO, M. (1954): *Biblioteca de los economistas españoles*, Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.
- (1965): *Historia de la Economía Política en España*, Madrid, Ediciones Taurus.
- DRUCKER, P. (1991): *La innovación y el empresario innovador*, Barcelona, Edhasa.
- FERNÁNDEZ PIRLA, J.M. (1981): *Economía y gestión de la empresa*, Madrid, Editorial ICE.
- FRANCH, J.J. (1998): *La Fuerza Económica de la Libertad*, Madrid, Unión Editorial.

- GRICE-HUTCHINSON, M. (1978): *Early Economic Thought in Spain, 1177-1740*, George Allen & Unwin, Londres, 1978.
- HAYEK, F.H. von (1944): *Camino de Servidumbre*, Madrid, Unión Editorial.
- (1945): «The Use of Knowledge in Society», *American Economic Review*, septiembre, n.º 35.
 - (1960): *Los Fundamentos de la Libertad*, Madrid, Unión Editorial.
 - (1974): «La presencia del conocimiento» (conferencia pronunciada en la Escuela de Economía de Estocolmo con ocasión de la recepción del Premio Nobel), en *Inflación o pleno empleo* (1976), Madrid, Unión Editorial.
- HUERTA DE SOTO, J. (1992): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial.
- (1996): *El enfoque austriaco frente al enfoque neoclásico*, Editorial Junta de Castilla y León.
 - (2001): «Eficiencia y justicia del capitalismo», revista *Empresa y Humanismo*, Universidad de Navarra.
 - (2000): *La Escuela Austriaca (mercado y creatividad empresarial)*, Madrid, Editorial Síntesis.
 - (2002): *Nuevos Estudios de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial.
- KIRZNER, I.M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press.
- (1975): *Competencia y función empresarial*, Madrid, Unión Editorial.
 - (1979): *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago University Press.
 - (1991): *The Meaning of Market Process. Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, Londres, Routledge.
 - (1998): *Competencia y Empresarialidad*, Nueva Biblioteca de la Libertad, Madrid, Unión Editorial.
- KNIGHT, F.H. (1947): *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, Madrid, Editorial Aguilar.
- MALTHUS, T.R. (1977): *Principios de Economía Política*, México, Ed. F.C.E.

- MARSHALL, A. (1961): *Principles of Economics*, Londres, MacMillan, vol. II.
- (1963): *Principios de Economía*, Madrid, Editorial Aguilar.
- MARTÍNEZ ECHEVARRÍA, M. (1983): *Evolución del Pensamiento Económico*, Madrid, Espasa-Calpe Universitaria.
- MENGER, C. (1983 y 1997): *Principios de Economía Política*, Clásicos de la Economía, Madrid, Unión Editorial.
- MILL, J.S. (1951): *Principios de Economía Política*, México, Ed. F.C.E.
- MISES, L. VON (1968): *La Acción Humana*, Madrid, Editorial Sopec.
- (1968): *Socialismo. Análisis económico y sociológico*, Buenos Aires, Editorial WEF (Centro de Estudios sobre la Libertad).
- (1977): *Liberalismo*, Madrid, Unión Editorial.
- MUNDELL, R.A. (1972): *El Hombre y la Economía*, Buenos Aires, Editorial Amorrortu.
- PIGOU, A.C. (1925): *Memorial of Alfred Marshall*, Londres, MacMillan.
- RAGA GIL, J.T. (1982): «Proceso económico y acción empresarial», en *Homenaje a Lucas Beltrán*, Madrid, Editorial Moneda y Crédito.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (1984): *Diccionario de la Lengua Española*, Madrid, Editorial Espasa Calpe.
- ROBBINS, L. (1932): *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, México (1951), Ed. F.C.E.
- RÖPKE, W. (1996): *Más allá de la Oferta y la Demanda*, Nueva Biblioteca de la Libertad, Madrid, Unión Editorial.
- ROTHBARD, M.H. (1974): *Lo esencial de Mises*, Madrid, Unión Editorial.
- (1999): *Historia del Pensamiento Económico*, vol. I, Madrid, Unión Editorial.
- (2000): *Historia del Pensamiento Económico*, vol. II, Madrid, Unión Editorial.
- SANTOS REDONDO, M. (1997): *Los economistas y la empresa*, Madrid, Alianza Editorial.

- SAY, J.B. (1981): *Tratado de Economía Política*, Madrid, Unión Editorial.
- SCHUMPETER, J.A. (1966): *La Respuesta Creadora en la Historia Económica. Ensayos*, Barcelona, Editorial Oikos-Tau.
- (1971): *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Madrid, Editorial Aguilar.
 - (1971): *Historia del Análisis Económico*, Barcelona, Editorial Ariel.
 - (1978): *Teoría del desenvolvimiento económico*, México, Ed. F.C.E.
- SCHWARTZ, P. (1981): *Empresa y Libertad*, Madrid, Unión Editorial.
- SMITH, A. (1979): *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, México, Ed. F.C.E.
- SPIEGEL, H.W. (1973): *El desarrollo del pensamiento económico*, Barcelona, Editorial Omega.
- (1991): *The Growth of Economic Thought*, Durham, N.C., Duke University Press.
- WALRAS, L. (1987): *Elementos de Economía Política Pura*, Madrid, Alianza Editorial.
- WEBER, M. (1972): *El Político y el Científico*, Madrid, Alianza Editorial.
- ZARATEGUI, J.M. (2002): *Alfred Marshall y la Teoría Económica del Empresario*, Editorial Universidad de Valladolid.

EN LA MISMA COLECCIÓN

VOL. 1: ATLAS DEL LIBERALISMO

Raimondo Cubeddu

192 páginas

ISBN: 978-84-7209-340-9

VOL. 2: LA CONCLUSIÓN DEL SISTEMA MARXIANO

Eugen von Böhm Bawerk

174 páginas

ISBN: 978-84-7209-348-5

Precio: 15,00 euros

VOL. 3: ENTRE DOS SIGLOS Y OTROS ESCRITOS INCONVENIENTES

Pedro Schwartz

318 páginas

ISBN: 978-84-7209-355-3

VOL. 4: EL GENIO DE OCCIDENTE (2.^a edición)

[Raíces clásicas y cristianas de la civilización occidental]

Louis Rougier

260 páginas

ISBN: 978-84-7209-360-7

VOL. 5: LA LIBRE EMPRESA

[Una introducción a sus fundamentos morales, jurídicos y económicos]

Francisco Pérez de Antón

188 páginas

ISBN: 978-84-7209-394-2

VOL. 6: DESARROLLO Y CALIDAD DE VIDA

Carlos Sabino

128 páginas

ISBN: 978-84-7209-399-7

Precio: 15,00 euros

**VOL. 7: LA METODOLOGÍA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO
Y OTROS ENSAYOS**

Julio H. Cole

192 páginas

ISBN: 978-84-7209-403-1

Precio: 15,00 euros

VOL. 9: EL PUNTO SOBRE LA *i*

[Ideas en torno a la libertad individual, la responsabilidad personal
y la propiedad privada]

Arturo Damm Arnal

236 páginas

ISBN: 978-84-7209-556-4

VOL. 10: LA TRAGEDIA DEL EURO

Philipp Bagus

236 páginas

ISBN: 978-84-7209-566-3

VOL. 11: SENTIDO LIBERAL

Héctor Ñaupari

222 páginas

ISBN: 978-84-7209-566-3

Para más información,
véase nuestra página web
www.unioneditorial.net

En el presente libro, la Profesora Pérez Vila trata de arrojar un poco de luz sobre ciertos periodos de oscuridad que, en el ámbito del pensamiento económico, sufrió la figura empresarial, ignorada u olvidada unas veces, y poco comprendida y casi despreciada, otras. Esa noción, que constituye uno de los conceptos centrales del sistema económico, se refiere al sujeto empresario, eje central del proceso de mercado; una figura que, en nuestros días, ya se ha revelado como fuerza motriz de la economía.

M.^o CLARA D. PÉREZ VILA es Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Como Profesora Titular de Economía Aplicada, fue miembro del Departamento de Economía Política y Hacienda Pública, de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid, y docente en la Facultad de Ciencias de la Información de la misma Universidad, desde 1980. Entre sus escritos pueden citarse *La Hacienda Central en Galicia* (1989); *Una aproximación histórica a la idea de federalismo* (1991); *El recurso Información y las Estructuras Organizativas Empresariales* (2000); *Participación y Elección Pública* (2001); *Reflexiones básicas sobre Europa* (2006) y *Ser Europeo* (2008).

UNIÓN EDITORIAL, S.A.

c/ Martín Machío, 15 • 28002 Madrid
Tel.: 91 350 02 28 • Fax: 91 181 22 12
Correo: info@unioneditorial.net
www.unioneditorial.es

ISBN: 978-84-7209-571-7

