

Hacia una Teoría Austríaca “heterogénea” de la función empresarial

Andrea C. Martínez C.

Resumen

El propósito de este ensayo es indagar sobre las distintas definiciones de “empresario” o “emprendedor” (en inglés “entrepreneur”) que han propuesto distintos autores dentro de la tradición austríaca y fuera de ella. Para ello usaremos las definiciones propuestas por: Israel Kirzner, Ludwig Lachmann y Jesús Huerta de Soto como autores afines a la Escuela Austríaca, y a Frank Knight y Joseph Schumpeter como autores ajenos a la tradición austríaca pero que de alguna manera abordaron el tema de la función empresarial. Contrastaremos a dichos autores en cuanto a su definición de “entrepreneur”, y trataremos de analizar sus limitaciones y aciertos para así ser capaces de concluir si al final de cuentas vale la pena tratar de definir a la función empresarial de forma general y abstracta de manera que abarque a “todos los emprendedores”, es decir concebirla como aquella característica en común que posee todo aquel que emprende, o por el contrario sería más fructífero concebir la función empresarial como una actividad única e individual, que pudiéramos llamar “heterogénea” ya que difiere de emprendedor en emprendedor y que resulta imposible de definir de forma general, abstracta o de cierta manera “homogénea” debido a que al hacerlo perderíamos de vista el elemento diferenciador entre cada emprendedor, y reduciríamos la función empresarial a todo ejercicio cotidiano de descubrimiento de cualquier naturaleza.

Palabras clave: Emprendimiento, función empresarial, oportunidades, capital, arbitraje, precios.

I. INTRODUCCIÓN

La preocupación por la actividad emprendedora o también llamada “función empresarial” ha sido un tema importante en la tradición económica austríaca. Luego de la llamada Revolución Marginalista, surge interés por otros temas económicos distintos a los que preocupaban a los clásicos. La nueva teoría económica dejó de ser exclusivamente descriptiva, dejó de preguntarse por temas como el valor, por ejemplo, y pasó a ser una teoría económica normativa, es decir que teoriza sobre el “deber ser” y no sobre lo que es.

En esta línea de la economía normativa surge a finales del siglo XIX de la mano del reconocido economista inglés Alfred Marshall lo que conocemos como la escuela neoclásica. Bajo esta nueva concepción, el objeto de estudio de la economía debía ser la eficiencia y la optimización de los factores productivos y de acuerdo a esto nace el llamado Modelo de Competencia Perfecta, que no es más que una construcción teórica que partiendo de ciertos “assumptions” o supuestos deduce cómo debe comportarse idealmente el mercado. Este modelo, también llamado de “competencia estática” ha sido predominante entre los economistas de finales del siglo XIX y de todo el siglo XX.

Las posiciones más críticas al mencionado Modelo de Competencia Perfecta neoclásico han surgido dentro de la llamada Escuela Austríaca de Economía, una escuela de pensamiento económico fundada por Carl Menger un abogado y economista nacido en el año 1840 en lo que para ese entonces era el Imperio austrohúngaro. Fue parte de la llamada Revolución Marginalista, ya que desarrolló la teoría de utilidad marginal en su obra “Principios de Economía Política” casi simultáneamente a Jevons y Walras.

La principal preocupación de Menger -y que ha sido consistente en toda la tradición austríaca posterior-, era acerca del método de la economía. Menger argüía que el método de la economía debía ser deductivo, en el cual se derivaran lógicamente teorías a partir de postulados a priori, y no inductivo en el que se formularan teorías a partir del análisis empírico de datos o hechos históricos. Esta metodología deductiva y apriorística ha sido la que han utilizado todos los economistas que se circunscriben dentro de esta tradición.

Aparte de Menger podemos mencionar a su discípulo Eugen Böhm Bawerk (1851), quien se preocupó por temas como el capital, he hizo duras críticas al marxismo de su época. Ya en el siglo XX Ludwig von Mises (1881), Friedrich von Hayek (1899), Ludwig Lachmann (1906), Israel Kirzner (1930) han sido los exponentes más conocidos de esta escuela de pensamiento.

La línea más consistente dentro de este grupo de economistas ha consistido en la crítica al modelo de competencia estática. Dichas críticas han dado origen al surgimiento de una teoría sobre el empresario, visto como el agente que aporta dinamismo al Modelo de Competencia Perfecta, dando pie a la noción de “Mercado como Proceso” y rompiendo con la idea del empresario visto como un simple “tomador de precio” de acuerdo a la tradición neoclásica.

Podemos atribuir esta inicial preocupación sobre la elaboración de una teoría del empresario -por lo menos dentro de la tradición austríaca- al economista Israel Kirzner, aunque cabe hacer la acotación que ya autores como Frank Knight en 1921 –muy anterior a Kirzner- esbozaba en su famoso libro “Risk, Uncertainty and Profit” una posible teoría del empresario, definido como “aquel que toma incertidumbre para obtener beneficios”, entendiendo incertidumbre como la categoría conformada por “escenarios estimados no homogéneos a los cuales no es posible asignar una probabilidad”.

Posteriormente Kirzner define la actividad emprendedora como la acción de “encontrarse alerta ante oportunidades antes ocultas” refiriéndose a la capacidad de arbitrar precios en el mercado.

Así como Kirzner y Knight, otros autores como Ludwig Lachmann, Joseph Schumpeter y Jesús Huerta de Soto han abordado dicho tema en varios de sus libros, con lo cual intentaremos en el presente ensayo indagar sobre las definiciones de “empresario” que cada uno de ellos aporta, para así poder concluir si efectivamente es viable hablar de forma general o uniforme (homogénea) de la actividad empresarial, o por el contrario resulta más fructífero entender la función empresarial como una categoría heterogénea, similar al capital, que no puede tratar de generalizarse bajo una única definición.

Para dicho propósito usaremos la definición de “empresario” del economista austríaco Ludwig Lachmann, quien brinda una definición de empresario que pudiera considerarse como “heterogénea” ya que se deriva de su teoría del capital.

II.SOBRE LAS DISTINTAS DEFINICIONES DE “EMPRESARIO” DENTRO DE LA ESCUELA AUSTRÍACA: KIRZNER, HUERTA Y LACHMANN

Como ya hemos mencionado anteriormente, han sido muchos los autores que se han preocupado por definir qué se entiende por “empresario”. Los antecedentes de estas preocupaciones teóricas extenderían el ámbito de esta investigación por la cual, por la importancia que los mismos tienen nos centraremos en los más representativos de la escuela austriaca de economía.

Conforme a Kirzner, el empresario tiene por meta “(...) descubrir dónde han estado pagando demasiado los compradores y dónde han estado cobrando demasiado poco los vendedores, y cubrir esa brecha ofreciendo comprar a un precio algo mayor y vender a un precio algo menor.”

De esta definición de Kirzner se desprende que la “función empresarial pura” se resume al simple arbitraje de precios, llegando incluso al extremo de sostener que el empresario “puro” no necesita de “medios” previos para poder ejercer la función empresarial, de lo cual se deduce que para Kirzner la actividad empresarial pura no depende del capital o de acumulación previa de capital.

De la propuesta teórica de Kirzner se entrevé un intento por ofrecer una definición bastante general de la actividad empresarial, omnicomprensiva y panorámica que abarque a todo aquel que sea capaz de estar alerta a oportunidades que aún no han sido descubiertas refiriéndose a la capacidad de arbitrar precio.

Ahora, si bien todo empresario de alguna manera arbitra precio, reducir la complejidad de toda actividad empresarial a esa única característica es perder de vista la verdadera agregación de valor que aporta el empresario, la cual va mucho más allá de la simple reubicación (“re-allocation”) de recursos de dónde son menos valorados a dónde son más

valorados. En tal sentido, es menester acotar que, la actividad empresarial trasciende a reducir brechas de transporte y distribución de productos, pues implica una actividad multidimensional en la que intervienen sin duda la “innovación”, la planeación de distintos procesos de producción con distintos períodos de maduración, la expansión o sustitución de bienes de capital, la toma de incertidumbre, etc.

La afirmación anterior, tiene por objeto mostrar que la obra de Kirzner se enriquecería mucho más, si se la asumiera como complementaria a las posturas, aproximaciones y aportes de otros economistas. De hecho, la idea expuesta puede justificarse más, si se toma en cuenta que reducir la función empresarial a una actividad común a todas las personas que estén alertas a oportunidades aun no descubiertas, llevaría a sostener que sin excepción todas las personas que ejercen de alguna manera algún tipo de búsqueda (consciente o inconsciente) de oportunidades por descubrir son “empresarios” o potencialmente empresarios, lo que sin duda nos alejaría del objetivo inicial de explicar cómo funciona la actividad empresarial, la cual sabemos que es una actividad inherentemente humana, pero que incluso dentro de la especie humana no es identificable ni mucho menos ejercida en todos los individuos a todo nivel.

Es por ello, que al estudiar aisladamente dicha teoría pudiera perder gran parte de su riqueza. En efecto, se trata de modelos teóricos y de definiciones que por más generales que sean son estipulativas. La cuestión está, por tanto, en tomar en cuenta siempre la aguda observación de Fritz Machlup en su “Semántica económica”, al reparar en el debido cuidado que debe tenerse en el lenguaje económico y también en el ordinario.

Para el economista y jurista Jesús Huerta de Soto, la función empresarial es descrita en términos parecidos a los de Kirzner aun cuando la lleva a un ámbito más extremo. La posición totalizante de Jesús Huerta de Soto se basa en que, para él, la función empresarial es toda acción “(...) para modificar el presente y conseguir objetivos en el futuro”

En tal sentido, y bajo esa amplia y genérica definición -incluso más amplia que la del mismo Kirzner- la actividad emprendedora englobaría cualquier acción de cualquier persona capaz de plantearse objetivos y a su vez estrategias para alcanzar dichos objetivos.

En esta definición parece ocultarse el objetivo inicial teórico de explicar en qué consiste la actividad empresarial, abriendo la posibilidad de considerar como “función empresarial” a cualquier “acción humana” en cualquier ámbito a todo nivel, descartando así el carácter único de cada emprendimiento.

Esto quizás se deba al hecho cierto, de que, en lugar de edificar una teoría descriptiva de la actividad empresarial, se proponen veladamente, máximas en aras de magnificar cualquier acción humana como “empresarialidad”. En efecto, la razón puede deberse -aunque no se haga mención expresa- a una búsqueda por elevar una “empresarialidad” que no es tal, y hacerla equivaler a cualquier acción cotidiana.

Huerta de Soto incluso llega a sostener que la función empresarial posee el don de la “ubicuidad”, característica por lo general atribuida a Dios referida a que éste se encuentra presente en todo tiempo y lugar. Dicha aseveración no es sólo amplia y general, sino que se vuelve extrema y sumamente alejada de cualquier descripción científica que debería dar más cuenta de la realidad tal como es en lugar de proferir una máxima o una magnificencia de la función empresarial alejada más bien de la teoría económica, pero quizás compatible con una política económica.

Por último, en lo que se refiere a Ludwig Lachmann, vale destacar que éste define al “entrepreneur” de la manera siguiente: “(...) Es deseable llamar “emprendedor” a cualquiera que esté interesado en la gestión de activos. (...) en cuanto al capital, la función del empresario consiste en especificar y modificar la forma concreta de los recursos de capital comprometidos a su cuidado.”

Como se aprecia de la definición, para Lachmann empresario es todo aquel que se preocupa por el manejo de los activos. Por otra parte, en relación al capital, define al empresario como aquel que especifica y modifica la estructura de capital que está a su cargo, dejando claro unas líneas más adelante que es necesario diferenciar al “emprendedor-capitalista” del “emprendedor-manager”.

Para Lachmann la decisión de especificar y modificar la estructura de capital que hace el “manager” por lo general está por encima de la decisión del “capitalista” por lo cual las

decisiones que toma el “emprendedor-manager” son de un “orden superior” a las decisiones del “emprendedor-capitalista”.

En efecto, teniendo en cuenta la teoría del capital de Lachmann, la cual consiste en ver al capital como una estructura “heterogénea”, podríamos decir que la definición de “entrepreneur” que nos da este autor es lo más cercano a una definición “heterogénea” del empresario dentro de la economía austríaca.

La teoría del capital expuesta por Lachmann, establece que la heterogeneidad del capital radica -más que desde un punto de vista físico-, en los usos limitados que se le puedan dar a un bien de capital, lo cual es denominado en su teoría como “multiespecificidad del capital” Este concepto de “multiespecificidad del capital” viene a significar simplemente que dado que los bienes de capital están destinados a un propósito específico es muy difícil readaptarlos luego a un propósito distinto al que fue destinado en primer lugar, por lo que a diferencia del trabajo y la tierra que poseen mayor flexibilidad de readaptación, el capital constituye un factor productivo sumamente heterogéneo en ese sentido.

Es por ello que podemos sostener que la definición de “entrepreneur” de Lachmann sería lo más cercano a una teoría “heterogénea” del empresario, al asociar la función empresarial al manejo de la estructura de capital que por naturaleza es heterogénea, única e individual. Esto significa que la función empresarial no coincide ni siquiera en dos empresas dentro de una misma industria, con lo cual podríamos decir que esta definición de “empresario” resulta más fructífera a la hora de entender la función empresarial como un evento único e irrepetible de la realidad y no como una generalización que englobe prácticamente toda actividad humana.

III. OTRAS DEFINICIONES IMPORTANTES: KIGHT Y SCHUMPETER

Otros pensadores no relacionados con la Escuela Austríaca de economía han abordado también el tema de la empresarialidad, tal vez no de forma intencional ya que no fue éste su propósito inicial, pero podríamos decir que “en el camino” se toparon con esta cuestión y trataron de darle una respuesta. Uno de los primeros en abordar dicho asunto fue el norteamericano profesor de la Universidad de Chicago, Frank Knight.

En su obra de 1921 titulada “Risk, Uncertainty and Profit” (“Riesgo, Incertidumbre y Beneficio”) estudia la cuestión sobre de dónde provienen los beneficios empresariales. Su hipótesis consiste en que dichos beneficios provienen de la toma de “incertidumbre” por parte del empresario debido principalmente a la “irrealidad” del supuesto de información perfecta. Esto puede fácilmente considerarse como una posible definición de empresario o “entrepreneur” como el agente económico tomador de incertidumbre.

Dicha definición, es sin duda muy acertada, pero luce insuficiente y sumamente genérica para explicar de forma específica y particular la función empresarial, debido a que el hecho de tomar incertidumbre sigue reduciéndose a una actividad propia del quehacer cotidiano.

Todos los seres humanos nos enfrentamos a un mundo lleno de incertidumbre, y en las decisiones más triviales de nuestra vida, como tomarnos un vaso de agua, estaríamos tomando incertidumbre ya que para nuestra racionalidad humana “limitada” es imposible plantearse todos los escenarios no homogéneos del mundo y mucho menos asignarle una probabilidad a priori o estimada a dichos escenarios, ni siquiera para eventos que ocurran cotidianamente en nuestra vida.

Si bien en ningún caso se pretende desmerecer el trabajo de Knight, su definición de “empresario” –así como hemos dicho antes en el caso Kirzner- nos resulta una teoría más bien complementaria para nuestro cometido de llegar a una visión más específica y heterogénea de la función empresarial.

Finalmente, procederemos a estudiar al último autor de la selección que hemos hecho para fines de este ensayo: Joseph Schumpeter, quien de alguna manera también se ha preocupado por estudiar el tema de la empresarialidad descriptivamente.

Para Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) “(...) el emprendedor y su función no son difíciles de conceptualizar: La característica definitoria es simplemente el hacer de nuevo cosas o hacer cosas que ya se están haciendo de una manera nueva (innovación)”.

Vemos entonces que Schumpeter hace especial énfasis en el tema de la innovación, básicamente circunscribiendo la función empresarial únicamente a esta característica, pero sabemos que son muchos los casos de éxito empresarial no basados necesariamente en la

innovación sino en la “imitación”, es decir, en replicar con el mayor detalle posible la idea “innovadora” de alguien más, con lo cual la sola innovación seguiría siendo insuficiente para explicar de forma certera la función empresarial.

Podríamos mencionar como caso exitoso de estrategia de negocio o empresarialidad, el caso de China, país que ha conseguido niveles de crecimiento económico alrededor del 10% en las últimas décadas implementando la estrategia de “imitación”, lo cual refutaría un poco la definición de empresario de Schumpeter.

Lo que sí cabe destacar es que la definición de Schumpeter no es tan alejada de una teoría “heterogénea” del empresario, ya que el tema de la innovación por definición es inherentemente individual, es decir no existen dos personas que innoven de la misma forma o dos innovaciones exactamente iguales porque simplemente dejarían ambas de ser innovaciones en sí, ni siquiera dentro de una misma industria o aún dentro de un mismo segmento dos empresarios van a pensar planes o estrategias productivas iguales.

IV. LACHMANN Y SCHUMPETER: BASES PARA UNA TEORÍA HETEROGÉNEA DEL EMPRESARIO

Después de haber expuesto, analizado y criticado las definiciones de empresario o “entrepreneur” propuestas por diversos autores, podemos decantarnos por dos de las definiciones que, para fines de este ensayo, podrían ajustarse más al objetivo planteado de formular una teoría más heterogénea de la empresarialidad.

La Escuela Austríaca de Economía se ha diferenciado notablemente por su teoría del capital, defendida principalmente por Friedrich Hayek en su obra “The Pure Theory of Capital” y por Ludwig Lachmann en su obra (ya citada) “Capital and its Structure”, sosteniendo ambos que la naturaleza del capital es heterogénea, lo cual pasa a ser la premisa principal de estos autores para derivar la teoría austríaca del ciclo económico, por ejemplo.

Es por ello que resulta fácil preguntarse por qué si la heterogeneidad del capital es un pilar fundamental dentro de la construcción teórica de la Escuela Austríaca, es entonces la empresarialidad un concepto casi “homogéneo” para algunos economistas dentro de esta

tradición de pensamiento (como Kirzner o Huerta de Soto), teniendo en cuenta que “capital” y “empresarialidad” son dos conceptos casi indisolubles o prácticamente dos caras de la misma moneda, al ser la estructura de capital producto de la construcción de planes de producción (planes empresariales) individuales y específicos que no coinciden nunca en dos personas distintas.

Con lo cual, ver al capital como “heterogéneo” y a la vez a la función empresarial como general y amplia o como hemos dicho ya “homogénea”, resulta, por una parte, una clara contradicción dentro de la construcción teórica de la Escuela Austríaca, y, por otra parte, termina siendo inadecuada para entender a profundidad en qué consiste en sí la “función empresarial”.

Como vimos para Kirzner y Huerta de Soto la función empresarial termina englobando toda actividad humana -por más trivial que ésta sea-, y con esto se pierde la esencia misma de lo que define realmente a un empresario o “entrepreneur”.

V. CONCLUSIONES

Hemos visto entonces cómo se hace necesario formular una teoría de la empresarialidad dentro de la tradición austríaca que apunte a una teoría más heterogénea de las que ya existen, o que profundice más en ellas haciéndolas compatibles con otras teorías importantes dentro de dicha tradición como la teoría del capital. No ahondar en esta contradicción, ya sea para refutarla o aceptarla, implica dejar vacíos en la teoría o quedarse en la superficialidad de la discusión económica, lo que, en cierta parte, iría totalmente en contra del espíritu inicial de esta escuela de pensamiento económico que se ha caracterizado por la profundidad y complejidad en la deducción lógica de sus leyes.

La consecuencia más grave sería terminar por convertir a la teoría económica austríaca en un sistema que termine reduciéndose a explicar cualquier fenómeno económico (o incluso no necesariamente económico), como consecuencia de cualquier actividad humana por intrascendente que ésta sea.

La propensión de querer explicar un fenómeno de la realidad con esta metodología deviene en que con el tiempo se deja de reflexionar y pensar en buscar la verdad, y se sustituye por la

repetición continua de afirmaciones que se consideran “autoevidentes” por definición, lo cual aislaría de cierta forma a los seguidores contemporáneos de esta escuela de las corrientes principales de economía y por consiguiente del avance de esta “ciencia”.

VI.FUENTES CONSULTADAS

Bibliográficas:

-HAYEK, Friedrich, *The Constitution of Liberty*, University of Chicago Press, USA, 1960.

-HUERTA DE SOTO, Jesús. “Socialismo, Función Empresarial y Cálculo Económico”. Madrid, Unión Editorial, 2010.

-MISES, Ludwig, “Human Action: A Treatise on Economics”, Ludwig von Mises Institute; 3rd edition (2010)

Electrónicas:

-BÖHM-BAWERK, Eugen, “The Positive Theory of Capital”. Fecha de consulta: 11 de octubre de 2016. Disponible en:

<https://mises.org/sites/default/files/The%20Positive%20Theory%20of%20Capital.pdf>

-HAYEK, Friedrich, “The Pure Theory of Capital”. Fecha de consulta: 11 de octubre de 2016.

Disponible en:

https://mises.org/system/tdf/Pure%20Theory%20of%20Capital_4.pdf?file=1&type=document

-KIRZNER, Israel, “Competition and Entrepreneurship”, The University of Chicago Press, 1973.

Fecha de consulta: 10 de octubre de 2016. Disponible en:

[http://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-](http://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf)

[%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf](http://www.sjsu.edu/people/john.estill/courses/158-s15/Israel%20Kirzner%20-%20Competition%20And%20Entrepreneurship.pdf)

-KNIGHT, Frank, “Risk, Uncertainty and Profit”, Library of Economics and Liberty. Fecha de

consulta: 10 de octubre de 2016. Disponible en:

<http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP5.html#Pt.II,Ch.VI>

-LACHMANN, Ludwig, "Capital and its Structure", Library of Economics and Liberty. Fecha de consulta: 10 de octubre de 2016. Disponible en: <http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Lachmann/lchmCS6.html#Chapter6>

-SCHUMPETER, Joseph, "The Creative Response in Economic History" *The Journal of Economic History*, Vol. 7, No. 2. (nov., 1947), pp.149-159. Fecha de consulta: 10 de octubre de 2016. Disponible en: <http://links.jstor.org/sici?sici=0022-0507%281947%3A2%3C149%3A%3ATCRIEH%3E2.0.CO%3B2-6>