

DESARROLLO ECONÓMICO Y FUNCIÓN EMPRESARIAL

Alfredo M. Irigoín *

I. Introducción

La acumulación de nuestras experiencias cotidianas va generando un "tipo ideal" de la figura del empresario y de su función en el proceso económico. Los contornos de dicha figura pueden ser borrosos, pero sin duda el empresario aparece como alguien que cumple una función. El lego en economía se sorprendería, sin embargo, al saber que la teoría económica contemporánea no atribuye ninguna función al empresario. Al margen de algunos estudios empíricos interesantes¹ (que a menudo no delimitan claramente la función empresarial), la teoría no ha podido acomodar la figura del empresario. Ésta es una limitación importante de la teoría si es que intenta explicar hechos del mundo real.

Este trabajo trata de desarrollar algunos elementos de una visión empresarial del desarrollo económico y reducir así, aunque

* Deseo agradecer los comentarios de Israel M. Kirzner, quien por supuesto queda exento de toda responsabilidad.

¹ Véase por ejemplo Leff (1979), Gilder (1984), Greenfield y Strickon (1986) y Vesper (1981-85).

sea parcialmente, la brecha que existe entre la teoría económica y nuestras intuiciones.²

La estructura del ensayo es la siguiente. La sección II presenta una distinción entre dos marcos de análisis que pueden usarse para explicar el progreso económico. La sección III describe algunas de las características del enfoque neoclásico de este tema. Nuestra intención es señalar por qué la figura del empresario ha sido olvidada. La sección IV introduce los pilares del marco de análisis empresarial, que son usados en la sección V para desarrollar algunas implicancias referidas al tema del desarrollo económico. Finalmente, la sección VI se refiere a la evolución de las estructuras e instituciones del mercado que, se argumenta, pueden explicarse como el resultado de un proceso de descubrimiento empresarial.

II. Asignación y descubrimiento

Resulta conveniente comenzar distinguiendo dos marcos de análisis que pueden utilizarse para estudiar el fenómeno del desarrollo económico, el de la asignación y el empresarial. Esta distinción requiere, como paso previo, separar dos aspectos en la toma de decisiones individuales.³

La acción humana, es decir, el intento de alcanzar ciertos fines con el empleo de medios, requiere la *identificación* de los fines perseguidos y de los medios para alcanzarlos. El concepto acción humana incluye, entonces, *la identificación de un marco de fines y medios. La elección de este marco constituye, en el plano individual, el elemento empresarial en la toma de decisiones.*

Un segundo aspecto, también implícito en la noción de acción humana, es el referido a la *asignación* de recursos, que *presupone* una constelación de medios y fines. Una vez que éstos han sido identificados, la asignación de medios surge como un problema

² El enfoque de este ensayo está inspirado en los trabajos de Kirzner, especialmente (1979a) y (1985c).

³ Véase Kirzner (1973, pp. 32-37) y Mises (1966, pp. 11-14, 92-94).

computacional, dado el postulado de racionalidad. Claramente, el aspecto empresarial es *lógicamente* anterior al de la asignación. Los individuos deben elegir un curso de acción entre las alternativas disponibles. La acción, sin embargo, requiere primeramente la percepción de cuáles son esas alternativas, así como de los beneficios asociados con cada una de ellas.

El enfoque de la asignación se concentra en el estudio de la asignación de recursos que surge una vez que el sujeto ha percibido correctamente la configuración relevante de medios y fines. Este marco de análisis excluye las percepciones erróneas. Cuando la etapa de percepción es ignorada, es lógico que el análisis se centre en problemas de asignación. Una vez que se supone que fines y medios han sido *correctamente* percibidos, el único problema pendiente es el de su asignación con el fin de maximizar el bienestar individual. La atención se concentra entonces en problemas de existencia, unicidad y estabilidad de asignaciones de equilibrio y en el análisis de estática comparada. El "problema económico" se convierte en cómo asignar recursos escasos entre fines *dados*.

El reconocimiento de la existencia del elemento empresarial en la toma de decisiones intenta expandir esta visión del "problema económico". El estudio de las percepciones de fines y medios por parte de los individuos expande las miras de la teoría económica. Debido a que la elección de fines y medios no puede explicarse en términos del postulado de racionalidad (es decir, que esta elección es puramente subjetiva), emerge la posibilidad de error. El economista enfrenta así la tarea de explicar los procesos que se generan por las acciones de individuos cuyas constelaciones de fines y medios son inconsistentes entre sí e incompatibles con datos externos de la realidad. Una vez que se acepta la posibilidad de que ciertos cursos de acción pasen inadvertidos y de que la percepción de medios disponibles sea incorrecta, una vez, en resumen, que se rechaza la idea de que todas las oportunidades de ganancias son descubiertas y explotadas instantáneamente, se torna necesario explicar el proceso que surge de la interacción de planes incompatibles.⁴

⁴ Véase Kirzner (1979d) y Mises (1966, pp. 257-9, 289-94).

Podría argumentarse que la diferencia entre estos dos enfoques —el empresarial y el de la asignación— es trivial, y que una vez que se acepta la contribución del primer enfoque uno puede continuar poniendo énfasis exclusivo en las funciones de asignación que cumplen los mercados. Sin embargo, lo que a primera vista puede aparecer como una observación menor, agregada para satisfacer requerimientos de integridad y consistencia lógica, modifica el ángulo desde el cual se estudia el “Problema económico”.

Desde el punto de vista del enfoque de la asignación, el “problema” que enfrenta una sociedad es cómo asignar recursos dados y escasos entre fines también dados. Uno ve los mercados competitivos como mecanismos eficientes para asignar recursos, en la medida en que los supuestos habituales de la teoría neoclásica son satisfechos.

Desde el enfoque empresarial el “problema económico” es muy diferente. Dado que las percepciones de los individuos pueden ser incorrectas, el “problema” puede presentarse en términos de conocimiento. El mercado es visto como un proceso de aprendizaje y descubrimiento empresarial de oportunidades de ganancias que tiende a superar el “problema de conocimiento”, es decir, la revelación de cuáles son los “datos”. Como escribió Hayek:

El carácter peculiar del problema que enfrenta un orden económico racional está determinado precisamente por el hecho de que el conocimiento de las circunstancias que necesitamos nunca existe en forma concentrada o integrada, sino que está disperso entre los individuos, en forma incompleta y frecuentemente contradictoria. El problema económico de la sociedad no es meramente uno de asignación de recursos “dados” (si “dados” se interpreta como dado a una mente singular que resuelve deliberadamente el problema presentado por estos “datos”). El problema económico es en realidad cómo asegurar el mejor uso de los recursos conocidos por cualquiera de los miembros de la sociedad, para fines cuya importancia relativa sólo esos individuos conocen. En resumen, es un problema de utilización del conocimiento que nadie posee en su totalidad.⁵

⁵ Hayek (1948b, pp. 77/8).

Conocimiento imperfecto y función empresarial se convierten en piedras fundamentales de este enfoque. Debido a que el conocimiento se supone disperso en la sociedad y no concentrado en una mente omnisciente, los agentes pueden ignorar oportunidades mejores. Pueden dejar de aprovechar ciertos cursos de acción simplemente porque no los han percibido. Surge la posibilidad del error.⁶ Desde el punto de vista de un observador omnisciente, los individuos están eligiendo configuraciones de medios y fines "equivocados". Sus planes de acción pueden ser inconsistentes entre sí y/o con los datos externos. Al mismo tiempo, la función empresarial, es decir, la capacidad de descubrir oportunidades de ganancias que otros han dejado escapar, tiende a remover los focos de ignorancia al diseminar información en el mercado. Se pone énfasis en el proceso de aprendizaje y descubrimiento puesto en marcha por la dispersión del conocimiento y no en el estudio de estados perfectamente coordinados.

III. El enfoque neoclásico

La literatura que trata sobre el tema del crecimiento económico surgió en los años 50 y 60, como una rama de la teoría neoclásica.⁷ Se desarrolló manteniendo una visión del problema económico basada en el enfoque de la asignación. Las limitaciones del análisis estático para explicar una economía en movimiento llevaron a ciertos economistas a estudiar el comportamiento de una "macroeconomía" cuando variables relevantes (como población, tecnología, ahorros, etc.) varían en el tiempo. La teoría incorporó así elementos dinámicos (intertemporales) que no habían sido desarrollados previamente. La teoría del crecimiento se convirtió en una "rama de la economía dinámica".⁸

Esta literatura se concentró en el estudio de las propiedades de trayectorias de equilibrio y de asignaciones en estados estacio-

⁶ Kirzner (1979b, 1979c).

⁷ Véanse los artículos de Hahn y Matthews (1964) y Britto (1973) para un análisis de su evolución.

⁸ Hicks (1965, p. 5).

narios, y de la dinámica comparada. La discusión giró alrededor de cuestiones de existencia, unicidad y estabilidad de asignaciones de equilibrio en distintos modelos. Como escribió Solow, "la mayor parte de la teoría moderna del crecimiento económico está dedicada a analizar las propiedades de estados estacionarios y a determinar si una economía que no está inicialmente en dicho estado convergerá hacia él o no, si procede bajo reglas de juego especificadas".⁹

El análisis de los temas tratados en esta literatura excede los objetivos de este trabajo.¹⁰ Nos concentraremos, pues, en la selección de algunas características compartidas por estos modelos que son pertinentes para nuestros propósitos. En particular, intentaremos mostrar por qué este enfoque ha descuidado el papel del empresario en el desarrollo económico.¹¹ Las características que queremos resaltar son la agregación de variables, el énfasis sobre el equilibrio y la noción de bienestar utilizada.

a) *Agregación*: los primeros modelos fueron desarrollados para explicar fenómenos macroeconómicos. Presentados durante el apogeo del keynesianismo, fueron diseñados para analizar la interrelación de variables agregadas. Por ejemplo, intentaron estudiar "a qué tasa deberían expandirse el producto y la capacidad productiva para evitar inflación y desempleo".¹² Este análisis de una "macroeconomía" fue llevado a cabo agregando las variables analizadas. El stock de capital, la inversión, el ahorro, el producto, la tecnología, etc., fueron todos tratados como agregados sin un fundamento en las acciones de los individuos que los constituyen. Esta característica de los modelos de crecimiento oscureció el papel del individuo, ya que el comportamiento de los agregados no se explicó en términos de acciones individuales.

⁹ Solow (1970, p. 4).

¹⁰ Para una presentación y discusión de los diferentes modelos utilizados, véase Burmeister y Dobell (1970), Solow (1970), Meade (1961), Henin (1986), Stiglitz y Uzawa (1967), Shell (1969), Takayama (1985, pp. 432-502, 575-599), y Burmeister (1980).

¹¹ Como escribió Baumol (1968, p. 66): "the theory is entrepreneurless, the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet".

¹² Domar (1957, p. 19).

En modelos de un sector, por ejemplo, hay un solo bien que puede ser consumido o ahorrado para aumentar el stock de capital.¹³ Esto elimina del análisis los problemas de coordinación y complementariedad dentro de la estructura de producción y, por otra parte, no permite extraer conclusiones aplicables a una economía compleja. La función agregada de producción, para citar otro ejemplo, pretende condensar las distintas tecnologías disponibles.

Afortunadamente, esta agregación tan cruda de los primeros modelos¹⁴ de crecimiento ha sido duramente criticada en los últimos años. En nuestros días la profesión ha reconocido la necesidad de proveer fundamentos microeconómicos para el análisis macroeconómico, lo cual ha disminuido el nivel de agregación.

Por otra parte, el uso generalizado del modelo de equilibrio general ha generado una tendencia a remover los supuestos de comportamiento ad hoc de los primeros modelos. Como se sabe, el modelo de equilibrio general requiere que todas las decisiones sean explicadas como el resultado de un cálculo de maximización (de utilidad y/o ganancias). Por ejemplo, mientras que en los primeros modelos se suponía que el consumidor ahorra una fracción constante de su ingreso, la aplicación del modelo de equilibrio general requiere explicar la decisión de ahorro en términos de optimización. Es importante, sin embargo, distinguir estas dos nociones. Si bien varios modelos derivan sus resultados de cálculos de maximización (evitando así los supuestos ad hoc), siguen utilizando un "consumidor o firma representativa", manteniendo un nivel alto de agregación. Salvo los modelos de equilibrio general con varios sectores,¹⁵ la agregación ha alejado la atención de la decisión individual.

¹³ Véase Burmeister y Dobell (1970, pp. 20-106). Hayek (1941, p. 6) nota que "el hecho de que este stock de capital no es una masa amorfa sino que posee una estructura definida, que el estar compuesto por artículos esencialmente diferentes es mucho más importante que su 'cantidad' agregada, fue sistemáticamente olvidado". Véase también Kirzner (1966, pp. 2-3).

¹⁴ Nos referimos al tipo de modelo Harrod-Domar.

¹⁵ Por ejemplo, Takayama (1985, pp. 575-99).

b) *Equilibrio*: mientras el nivel de agregación varía entre los distintos modelos, todos tienen en común un énfasis exclusivo en estados de equilibrio. La teoría neoclásica del crecimiento es una "dinámica del equilibrio". Se concentra en el estudio de trayectorias de equilibrio, es decir, en aquellas que satisfacen las condiciones de equilibrio en cada instante. Trata sobre asignaciones intertemporales pero dentro de un marco de equilibrio. Esto es cierto también de los modelos estocásticos que incorporan riesgo. Como confirma Burmeister, "el foco de atención es en la trayectoria en el tiempo de una economía en movimiento que se mantiene en un estado de equilibrio con pleno empleo momentáneo (estático), una situación que se conoce con el nombre de dinámica de equilibrio".¹⁶

De modo similar a lo que sucede en el caso de los modelos estáticos, este énfasis en estados de equilibrio lleva a análisis de existencia, unicidad y estabilidad de asignaciones. Dado que en equilibrio todos los marcos de decisión son consistentes entre sí y con los datos externos, no hay posibilidad de error. Esto, a su vez, elimina del análisis la función empresarial.

c) *Eficiencia*: el tema de la eficiencia ha sido central en la teoría del crecimiento. Una vez que se demuestra que una asignación es estable (al menos *saddle-point*) y única, la pregunta siguiente es determinar su grado de eficiencia. El criterio aplicado es análogo al utilizado en modelos estáticos, el de "óptimo paretiano". Una cuestión importante ha sido en qué medida pueden generalizarse las conclusiones normativas de los modelos estáticos a los modelos dinámicos. Otro problema estudiado ha sido la tendencia de un sistema competitivo a acercarse a (o alejarse de) la Regla de Oro de la acumulación de capital. Un tercer campo está referido al "crecimiento óptimo", es decir, al comportamiento que los individuos *deberían* tener para maximizar una función de bienestar social.¹⁷ Resulta claro que todo el análisis normativo ha estado restringido a estados de coordinación plena, de equilibrio.

¹⁶ Burmeister (1980, p. 38).

¹⁷ Burmeister (1980, pp. 2-3), Diamond (1965) y Shell (1969).

Las tres características relacionadas, que son elementos comunes al enfoque neoclásico, ilustran el énfasis en el problema de la asignación. Dado que en estos modelos las condiciones de equilibrio son satisfechas en cada instante, no queda lugar para el error, la ignorancia y el descubrimiento. El empresario no tiene nada que hacer.

Esto no debería sorprendernos, ya que la característica fundamental del análisis estático (i. e., un énfasis exclusivo en problemas de asignación) ha sido preservada en el estudio de un mundo intertemporal. Una justificación para el uso de análisis de equilibrio es que las predicciones que las teorías generan son consistentes con la evidencia empírica. Sin embargo, en la teoría del crecimiento esta justificación es mucho más débil. La pertinencia de la teoría para explicar y/o predecir fenómenos del mundo real ha sido cuestionada. Como escribe Britto, "debemos admitir que los desarrollos recientes no serán de mucha ayuda para explicar las formas que toma el crecimiento en el mundo real".¹⁸ Sin duda podemos aprender de este enfoque cómo una economía ideal se desenvuelve en el tiempo, cómo la escasez afecta la acumulación de capital, cómo las expectativas afectan el presente, cuáles son las condiciones que deben ser satisfechas para alcanzar óptimos paretianos, etc. La cuestión de la aplicabilidad, sin embargo, permanece abierta.

Nuestro descontento con este enfoque se debe a que la figura y papel del empresario son ignorados en el estudio de procesos de desarrollo económico. La ausencia del *entrepreneur* en una teoría que debe explicar el progreso económico reduce su aplicabilidad y, fundamentalmente, la hace muy poco interesante desde el punto de vista analítico.

IV. El enfoque empresarial

Desde una perspectiva empresarial, la función primordial de los mercados no es asignar recursos dados los fines y los medios.

¹⁸ Britto (1973, p. 1360).

El mercado se ve como un proceso, generado por las acciones de los individuos, que tiende a superar el "problema del conocimiento". Tiende a revelar cuáles son "los datos", removiéndolos de la ignorancia: es un proceso de descubrimiento.¹⁹ Resulta útil presentar algunos de los principios más importantes. Existe una correspondencia entre éstos y las características de los modelos neoclásicos seleccionados en la sección anterior.

El enfoque empresarial está centrado sobre la noción de acción humana, i. e., comportamiento deliberado. Como se señaló en la sección II, acción presupone la percepción de fines y medios. Esto fundamenta el subjetivismo de intenciones y expectativas. La teoría se basa en la percepción subjetiva de las circunstancias que rodean al individuo. Para nuestros propósitos no interesa cómo es la "realidad objetiva", como si estuviera dada a una mente omnisciente, sino la constelación de fines y medios que el individuo percibe, y que constituye su marco de decisión. Una máquina, por ejemplo, no es simplemente una máquina sino un objeto físico relacionado con un plan subjetivo de producción. El conocimiento tecnológico se refiere al conjunto de técnicas percibidas y no a una relación objetiva e independiente entre insumo y producto. El conocimiento se refiere a la percepción subjetiva de la realidad y no a "datos objetivos", dados a un planificador central. Además, el hecho de que los individuos sean los protagonistas del relato implica que el "comportamiento" de los agregados debe ser explicado en términos de conductas individuales.

La segunda noción sobre la cual se basa esta teoría es la de desequilibrio. Como nos enseñó Hayek,²⁰ el estado de equilibrio se refiere a una situación en la cual todas las decisiones pueden ser llevadas a cabo sin sorpresas. El equilibrio define un estado en el cual el conocimiento poseído por los individuos garantiza el cumplimiento de todos los planes de acción. Es un estado de coordinación plena y total consistencia de planes.

Una vez que se acepta la posibilidad de que los marcos de decisión individuales sean incorrectos, surgen la ignorancia y el error.

¹⁹ Hayek (1978). Para un desarrollo más completo de la visión del mercado como un proceso empresarial véase Kirzner (1973).

²⁰ Hayek (1948a).

Existe desequilibrio cuando esos marcos de decisión son inconsistentes entre sí. Si cada individuo intentara cumplir su plan, habría frustraciones. En desequilibrio existen oportunidades de ganancias que no han sido descubiertas. Los individuos yerran, son (parcialmente) ignorantes. El enfoque empresarial se centra en el estudio del proceso que va de la ignorancia y el error al conocimiento perfecto y la coordinación.

Para explicar la eliminación sistemática de la ignorancia se postula que los agentes son *alertas*: pueden aprender y descubrir. No son racionales sólo dentro de un marco dado de fines y medios: pueden modificar el marco mismo. La percepción de un marco nuevo, el descubrimiento de fines y medios que habían pasado inadvertidos hasta el momento, es una *acción empresarial*. El elemento empresarial en la toma de decisiones (que, como vimos, está ausente en el agente maximizador de la teoría habitual) es, al nivel de mercado, responsable de la eliminación de ignorancia. Empresarios alertas, atraídos por ganancias, tienden a descubrir oportunidades que existen debido a la fragmentación del conocimiento. En una economía monetaria el error se manifiesta en la existencia de diferenciales de precios, que atraen al empresario. Los descubrimientos diseminan información y tienden a eliminar el error. El proceso de descubrimiento empresarial es una fuerza coordinadora en la economía. Si definimos un estado de desequilibrio como uno en el cual el error hace que los planes sean incompatibles, la eliminación del error que se produce con el descubrimiento empresarial debe verse como generadora de una tendencia al equilibrio.

Desde el punto de vista normativo, el énfasis se pone no en si son o no óptimas las asignaciones de equilibrio sino en el grado de éxito del proceso de mercado en superar el "problema del conocimiento".²¹ Lo que interesa es la naturaleza coordinadora de la acción empresarial y no el estudio de estados ya coordinados. La importancia de esta tendencia se hace evidente cuando el sistema se mantiene en movimiento continuo como resultado de cambios en los datos de la realidad' (v. gr., tecnología, recursos, preferencias).

²¹ Kirzner (1984, 1986), y Lavoie (1985, pp. 51-92).

A fin de comprender en qué sentido la acción empresarial genera una tendencia coordinadora es útil distinguir la *creación* de una oportunidad de ganancia de su *descubrimiento*. En este ensayo el papel del empresario está circunscripto al *descubrimiento*. Sería presuntuoso (e históricamente incorrecto) decir que todas las invenciones y progresos tecnológicos han sido el resultado de acciones empresariales. El empresario, desde nuestra perspectiva, cumple un papel fundamental, pero no queda como el único responsable por las actividades geniales y creativas. *El empresario es responsable del descubrimiento de que la creatividad de otros (o la suya propia) puede ser empleada rentablemente*. La función del empresario, *qua* empresario “no consiste en desplazar las curvas de costos y/o ingresos sino en notar que en realidad dichas curvas se han desplazado”.²² Podemos agregar que la función empresarial también incluye notar que esas curvas pueden o podrían ser desplazadas.²³ El empresario no es quien relaja las restricciones del medio sino el que percibe que se han relajado (o que pueden haberlo hecho). La posibilidad de que las dos *funciones* sean llevadas a cabo por la misma *persona* no puede ser descartada; lo que importa es la distinción funcional. El empresario, entonces, genera una tendencia al equilibrio porque responde a estados de desequilibrio existentes.

V. Desarrollo económico y función empresarial

Debido a la influencia del “enfoque de la asignación” los economistas se han acostumbrado a pensar en el problema del desarrollo económico en términos de restricciones. Por ejemplo, se concentran en los límites al desarrollo impuestos por las tecnologías disponibles, la escasez de capital, el crecimiento de población, etc. De acuerdo con este enfoque, parecería que el problema del desarrollo se soluciona cuando se relajan esas restricciones. En otras palabras, el relajamiento de una restricción es una condición necesaria y suficiente para generar progreso económico.

²² Kirzner (1973, p. 81).

²³ Kirzner (1985c, p. 85).

Éste surge "automáticamente" cuando, por ejemplo, se incorporan tecnologías nuevas y el capital aumenta.

Evidentemente es fundamental reconocer la importancia de la escasez de factores productivos y su impacto en el progreso económico. Pero debe notarse que esta visión "automática" del progreso es válida sólo en equilibrio. Este enfoque supone que el aflojamiento de una restricción es percibido instantáneamente. La percepción empresarial es supuesta, no explicada.

Con el fin de resaltar la importancia de la función empresarial podemos considerar un caso en el cual no hay cambios de restricciones y las preferencias permanecen constantes. Este ejemplo muestra que los cambios de restricciones no son condiciones ni necesarias ni suficientes para generar progreso económico. Considérese una economía de intercambio, donde los agentes tienen distintos bienes a su disposición. La información es limitada, en el sentido de que un individuo no sabe ni dónde está su socio ni cuál es su exceso de demanda. Los individuos están dispuestos a intercambiar bienes con el fin de alcanzar el "paquete" deseado. En esta economía descentralizada habrá transacciones llevadas a cabo a precios "equivocados" (i. e., de desequilibrio), y por tanto habrá más de un precio para cada bien. No todas las oportunidades de ganancias han sido descubiertas. No es que sea muy costoso descubrirlas.²⁴ Simplemente A intercambió con B sin darse cuenta de que C estaba a la vuelta de la esquina, dispuesto a pagar un precio mayor. Supóngase ahora que algunos agentes son empresarios alertas. Tenderán a descubrir las discrepancias de precios y sus compras y ventas tenderán a crear un precio uniforme para cada bien. Eliminando errores aumentan la coordinación de las partes. Supongamos que estos descubrimientos empresariales generan un estado de equilibrio, es decir, uno en el cual todas las oportunidades de ganancia han sido explotadas.

Es claro que el estado de esta economía ha mejorado en el proceso empresarial. Como el descubrimiento empresarial tiene costo cero, era una pena que hubiera oportunidades desaprovechadas. Como escribió Kirzner, "una oportunidad de ganancia implica

²⁴ Para la distinción entre ignorancia "óptima" y "real", véase Kirzner (1979c).

un desperdicio preexistente. La acción empresarial corrige ese desperdicio".²⁵ El proceso puesto en marcha por los descubrimientos empresariales genera desarrollo económico, ya que los niveles de consumo han aumentado. Este resultado muestra que, aun sin cambios en los recursos, el progreso económico es posible. Robinson Crusoe, sin ahorrar, puede progresar al notar recursos disponibles que antes habían pasado inadvertidos.

La visión "automática" del progreso puede ser justificada solamente si se supone que todas las oportunidades de ganancias son descubiertas y explotadas de manera instantánea. A su vez esto implica suponer que el grado de alertamiento (*alertness*) de los empresarios es infinito. Una vez cuestionado este supuesto, el papel del empresario se vuelve muy relevante, ya que el progreso económico depende del descubrimiento de oportunidades de ganancia.

El ejemplo puede ser extendido al caso de una economía con producción. En una economía monetaria, la interacción de los planes de producción genera una constelación de precios para insumos y productos finales. Ya que estos planes de producción no se suponen coherentes entre sí, los precios que se generan son de desequilibrio. Por ejemplo, los precios de los factores no están reflejando perfectamente su contribución marginal. Estas discrepancias de precios atraen a los empresarios.

Debe notarse que, como en el caso anterior, no es necesario que exista un relajamiento de restricciones para que haya desarrollo económico. Éste ocurre en la medida en que los empresarios continúan descubriendo oportunidades que habían pasado inadvertidas. Supongamos por ejemplo que alguien en esta economía conoce las relaciones técnicas entre ciertos insumos y productos, pero que ignora el potencial comercial de esta tecnología. El descubrimiento empresarial de ella, es decir, el darse cuenta de que se pueden obtener ganancias con su uso, genera progreso económico. Obviamente, la restricción tecnológica no ha cambiado, ya que la tecnología estaba disponible, sólo que nadie había notado su potencial.

²⁵ Kirzner (1982, p. 273).

Consideremos ahora el caso en el cual se produce un cambio de restricciones favorable. Imaginemos que comenzamos en equilibrio y que, de alguna manera, una tecnología nueva está disponible. Luego de la invención de esta nueva técnica el sistema deja de estar en equilibrio. Claramente, esta innovación no asegura el progreso. Dado que comenzamos en equilibrio, el cambio de restricciones es una condición necesaria para que exista progreso económico. Pero no es una condición suficiente, por la simple razón de que la nueva técnica debe ser percibida por empresarios alertas como una alternativa mejor que las existentes. Puede concluirse entonces que el relajamiento de restricciones económicas es una condición necesaria para el progreso económico sólo si comenzamos en equilibrio, y que no es nunca una condición suficiente. Por otra parte, la acción empresarial es siempre una condición necesaria y suficiente, salvo cuando la posición inicial es de equilibrio (en cuyo caso el progreso económico requiere un relajamiento de restricciones).

El proceso de desarrollo económico está movilizado por empresarios que están a la búsqueda de ganancias, en un mundo con precios de desequilibrio y cambios constantes en los datos. En ese proceso incorporan al proceso productivo conocimiento que estaba siendo desperdiciado. En la economía de intercambio, el descubrimiento empresarial se limita a arbitrajes. En una economía con producción, el empresario "ve" en el futuro lo que otros no ven. Imagina el estado futuro y contrasta esta imagen con la situación presente. Dada su especulación puede descubrir errores cometidos por otros participantes. Desde la perspectiva del empresario, otros no están viendo lo que él ve. El empresario exitoso es aquel que anticipa correctamente la ocurrencia de fenómenos naturales y las acciones de los otros. En la economía de producción, entonces, la acción empresarial incluye notar un aspecto del estado futuro del mercado que otros no están notando. El empresario compra recursos hoy porque cree que están siendo subvaluados por el resto del mercado, y los vende mañana, guardándose la diferencia. Como dice Kirzner, "ese margen de ganancias surge porque los que vendieron los recursos hoy a precios

bajos no percibieron la posibilidad de vender a precios mayores en el futuro".²⁶

En la sección III circunscribimos la función empresarial al descubrimiento de oportunidades de ganancia y no a su creación. El empresario fue visto como respondiendo a estados de desequilibrio. Podría argumentarse que esta visión de la función empresarial deja de lado un elemento crucial observado en todas las instancias de progreso económico, el de la innovación. La visión del empresario como un individuo visionario y creativo parecería chocar con la descripta en este ensayo.²⁷ Pero éste no es el caso. Es importante mostrar que la visión del empresario como un individuo que responde a estados de desequilibrio permite al mismo tiempo dar cuenta de su carácter innovador. Consideremos el caso de un nuevo producto.

El empresario nota que hay una demanda "insatisfecha"²⁸ en el mercado. Descubre que hay consumidores dispuestos a pagar por un bien que genera ciertos servicios, pero el bien todavía no existe. Supongamos que también descubre que puede contratar a un ingeniero para crear ese producto. El salario del ingeniero está subestimado por el resto del mercado, ya que nadie ha descubierto su capacidad de invención. El empresario ha respondido a las condiciones de demanda. Ha descubierto que podía obtener ganancias contratando a un ingeniero para desarrollar un producto con determinadas características. Al explotar esta oportunidad de ganancia el empresario ha contribuido al progreso económico. Es realmente un innovador, ya que su descubrimiento dio lugar a la creación de un producto.

Consideremos ahora el caso de un avance tecnológico. Tomemos dos casos. El primero, como ya fue mencionado, se da cuando alguien en la economía desconoce el valor comercial de sus conocimientos técnicos. Un empresario que descubre a este científico

²⁶ Kirzner (1979a, p. 113). Véase también Mises (1966, p. 505).

²⁷ Cf. Schumpeter (1934, pp. 88-9, 1964, pp. 59-62). Para una breve descripción histórica que ayuda a comprender la distinción entre creación y descubrimiento, véase Brozen (1954, pp. 202-4).

²⁸ Schumpeter tiene una visión distinta en este punto. Véase (1964, p. 47).

y a su técnica es el responsable de introducirla en el proceso de producción y de cambiar sus métodos. Aun cuando el empresario no creó ni inventó esa técnica, su descubrimiento lleva el uso de nuevas maneras de producir bienes. Segundo, consideremos un relajamiento de la restricción tecnológica. En este caso el empresario nota que los costos de producción pueden ser reducidos invirtiendo en investigación y desarrollo. Al notar dónde es rentable invertir, el empresario genera innovaciones y progreso económico. En general, la función empresarial comprende la introducción de nuevos productos, de nuevas técnicas de producción y de comercialización, de nuevos sistemas de administración y control, de métodos de financiación, etc. El aspecto que queremos resaltar es que la respuesta del empresario a estados de desequilibrio genera innovaciones y progreso económico. En todos los casos mencionados el empresario está ofreciendo conocimientos nuevos al mercado (conocimientos que difícilmente hubieran sido descubiertos de otra manera). Al mismo tiempo, al descubrir dónde vale la pena invertir, está dirigiendo la creatividad de otros hacia fines productivos.

Debe notarse que esta visión del desarrollo económico no tiene connotaciones cíclicas. La teoría no describe alteraciones discontinuas, aunque éstas no sean incompatibles con ella. La teoría no describe olas cíclicas de progreso iniciadas por un grupo de empresarios innovadores seguido de imitadores. Nuestro análisis, por lo tanto, es independiente del estudio de los ciclos económicos. El desarrollo económico es visto como un proceso dinámico y continuo, que es mantenido en movimiento por descubrimientos empresariales. Es dinámico no sólo porque los datos se suponen cambiantes, sino porque el proceso de descubrimiento empresarial es en sí mismo dinámico. Es una dinámica de conocimiento y no sólo de restricciones económicas. El proceso es además continuo, ya que no se postula que el sistema alcance (o empiece de) una posición de equilibrio. La visión del desarrollo económico como "cambios espontáneos y discontinuos en el canal del flujo circular"²⁹ supone un estado de equilibrio general como punto de

²⁹ Schumpeter (1934, p. 65).

referencia. Esta visión no es enteramente compatible con la nuestra, ya que no explica los incentivos que tienen los empresarios para romper la plácida atmósfera del flujo circular. La visión del empresario como un agente que responde a estados existentes de desequilibrio, por otro lado, no implica ninguna connotación cíclica y ve el progreso económico como un proceso continuo en el que los empresarios están descubriendo constantemente cuáles son los "datos" y cómo están cambiando.

VI. Instituciones y desarrollo económico

El análisis económico requiere suponer la existencia de un conjunto de instituciones y de reglas jurídicas. El mercado opera siempre que los derechos de propiedad estén definidos claramente. Suponiendo que existe este marco legal, es posible referirse a instituciones que nacen y evolucionan espontáneamente. Son estas últimas las que nos ocuparán en esta sección. La distinción que hace Lachmann es útil para nuestros propósitos; distingue las

"instituciones externas, que constituyen el marco exterior de la sociedad, el sistema legal, y las internas, que evolucionan gradualmente como el resultado de procesos de mercado y otras formas de acción individual y espontánea".³⁰

Todas las instancias de progreso económico han estado caracterizadas por la aparición de instituciones y estructuras de mercado con un alto grado de complejidad. Resulta interesante determinar si la visión empresarial puede iluminar esta evolución institucional. Si éste es el caso sería otra ventaja respecto del enfoque alternativo, que no tiene lugar para las instituciones. Como Solow reconoce, "el mayor énfasis está dedicado a metas que poco tienen que ver con el marco institucional de la economía".³¹ En el enfoque de la asignación, como ya fuera señalado, el "problema del conocimiento" es olvidado. No resulta esencial distinguir entre un sistema de mercado y uno centralmente planificado.

³⁰ Lachmann (1971, p. 81) citado por Langlois (1986, p. 19).

³¹ Solow (1970, p. 8).

En el enfoque empresarial, por otra parte, resulta fundamental determinar el sistema que permite el descubrimiento de las oportunidades de ganancia y la eliminación del error.

La evolución de las instituciones internas puede ser interpretada como un proceso de descubrimiento impulsado por acciones empresariales. Queremos señalar el impacto que tiene la función empresarial en el sistema institucional (incluyendo la organización de la industria) a medida que las sociedades progresan. Los cambios institucionales y organizacionales pueden ser explicados en términos de acciones de empresarios. La evidencia histórica muestra que en las etapas de progreso económico se producen cambios importantes en la forma de organización, en el uso de factores productivos, en la estructura de los canales de información, en las relaciones comerciales y legales, etc. La aparición de centros de intercambio como bolsas, mercados de futuro, sistemas de "clearing", es otro ejemplo relevante. Esta evolución de instituciones puede ser interpretada como el resultado de fuerzas de mercado, de descubrimientos empresariales de métodos de organización que antes habían pasado inadvertidos. El proceso de desarrollo económico, entonces, incluye cambios en instituciones existentes, aparición de nuevas y desaparición de otras.

La evolución de estas instituciones no debe ser interpretada como el resultado de algún "diseño empresarial". Ella puede ser explicada, parafraseando a Ferguson, como "el resultado de acciones empresariales pero no de un designio empresarial". Es el resultado de *invisible-hand processes*, el fruto no intencionado de acciones individuales. La evolución de la moneda es el ejemplo más ilustrativo, ya que puede analizarse como un proceso de descubrimiento.³² El enfoque empresarial no explica solamente cómo los empresarios promueven el desarrollo económico usando el sistema de precios, sino que explica la aparición del sistema de precios mismo, de la moneda, del cálculo económico, etc. (todas ellas instituciones que son instrumentales en ese desarrollo).

La evolución de la empresa, para citar otro ejemplo, puede ser explicada de manera similar. Se puede imaginar a un empresario

³² Véase Menger (1892).

que descubre que es rentable organizar factores de acuerdo con un sistema de reglas internas y prácticas preestablecidas. No interesa aquí por qué dicha organización es rentable (puede serlo, por ejemplo, porque reduce costos de transacción). Lo que se intenta resaltar es que la creación de la firma es el resultado de una percepción empresarial de sus beneficios y costos. La interacción dinámica entre esta organización y el resto del mercado generará, a su vez, nuevos descubrimientos referidos a normas, prácticas, integración horizontal o vertical, tamaño, etc. Dado el "problema del conocimiento" y los cambios en los datos, un proceso de desarrollo económico estará caracterizado por cambios continuos en la organización de la industria y de las empresas.

La explicación de cómo evolucionan estas instituciones internas no contiene juicios normativos. Es importante notar, sin embargo, que estas instituciones resultan de gran importancia en el intento de superar el "problema del conocimiento". Este problema surge porque los datos —recursos, preferencias, tecnología— no están centralizados en una mente singular sino dispersos en la sociedad. La solución de este problema no depende únicamente del uso que se haga del conocimiento organizado o científico sino del uso de conocimientos prácticos, inarticulados y desorganizados, de circunstancias concretas de tiempo y lugar. Los efectos beneficiosos de la aparición espontánea y evolución de instituciones internas pueden encontrarse en su habilidad para hacer uso de ese conocimiento que de otra manera no hubiera sido utilizado. Lamentablemente, la importancia de esos conocimientos prácticos en el desarrollo económico ha sido subestimada. Un momento de reflexión demuestra, sin embargo, que el funcionamiento de una economía de mercado depende crucialmente del uso y descubrimiento de ese tipo de conocimiento.

La economía de mercado, con su estructura de incentivos de pérdidas y ganancias, hace uso de ese conocimiento, que queda incorporado en las decisiones diarias que finalmente conforman la evolución de las instituciones internas y estructuras de mercado. Como dice Gray, "aquellas sociedades cuyas instituciones estimulan el descubrimiento y la comunicación de conocimiento

práctico descentralizado promoverán la satisfacción de los deseos humanos".³³

Estos desarrollos institucionales, que como vimos pueden ser explicados como el resultado de procesos de descubrimiento empresarial, pueden generar a su vez decisiones de una calidad mayor. Pueden aumentar la probabilidad de que se descubran oportunidades que hasta el momento permanecen ocultas. En otras palabras, los incentivos para descubrir oportunidades pueden depender de la existencia de estas instituciones.

Conclusión

Este ensayo ha intentado desarrollar algunos elementos de una teoría empresarial del desarrollo económico. Se argumentó que la incorporación de la figura del empresario permite analizar el fenómeno del desarrollo económico desde un nuevo ángulo, más cercano a nuestras intuiciones. Además, dicha incorporación modifica proposiciones fundamentales del enfoque neoclásico (por ejemplo, que no es posible tener desarrollo sin cambios de restricciones).

Otro aspecto analizado fue el referido a la innovación, donde se argumentó que el empresario, visto como un agente que *responde* a situaciones de desequilibrio, mantiene las cualidades generalmente asociadas con el enfoque schumpeteriano. El empresario aparece además como un agente coordinador en el mercado, que disminuye los focos de ignorancia y error al descubrir oportunidades de ganancia. Finalmente se esbozó una nueva dimensión que el enfoque empresarial podría iluminar, la referida a la evolución de instituciones internas, que puede ser interpretada como un proceso de descubrimiento.

³³ Gray (1984, p. 135). Schneider (1985, p. 18) escribe: "Actors frequently do 'better than they know' merely because they 'know' better than they are aware of knowing".

BIBLIOGRAFÍA

- Baumol, W. J., "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, mayo 1968, vol. 58, N° 2, pp. 64-71.
- Britto, R., "Some Recent Developments in the Theory of Economic Growth: An Interpretation", *Journal of Economic Literature*, diciembre 1973, vol. XI, N° 4, pp. 1343-1366.
- Brozen, Y., "Entrepreneurship and Technological Change", en H. F. Williamson y J. Buttrick (comps.), *Economic Development: Principles and Patterns*, New Jersey, Prentice-Hall Inc., 1954, pp. 196-241.
- Burmeister, E., *Capital Theory and Dynamics*, New York, Cambridge University Press, 1980.
- Burmeister, E. y Dobell, A. R., *Mathematical Theories of Economic Growth*, Londres, The Macmillan Co., 1970.
- Diamond, P., "National Debt in a Neoclassical Growth Model", *American Economic Review*, diciembre 1965, vol. 55, N° 5, pp. 1126-1150.
- Domar, E. D., *Essays in the Theory of Economic Growth*, New York, Oxford University Press, 1957.
- Garrison, R. W., "Austrian Economics as the Middle Ground: Comment on Loasby", en I. M. Kirzner (comp.), *Method, Process and Austrian Economics: Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Lexington, MA., Lexington Books, 1982, pp. 131-138.
- , "From Lachman to Lucas: On Institutions, Expectations, and Equilibrating Tendencies", en I. M. Kirzner (comp.), *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding: Essays in Honor of Ludwig M. Lachmann on his Eightieth Birthday*, New York, New York University Press, 1986, pp. 87-101.
- Gilder, G., *The Spirit of Enterprise*, New York, Simon and Schuster, 1984.
- Gray, J., *Hayek On Liberty*, Oxford, Basil Blackwell, 1984.
- Greenfield, S. M. y Strickon, A. (comps.), *Entrepreneurship and Social Change*, New York, University Press of America, 1986.
- Hahn, F. H. y Matthews, R. C. D., "The Theory of Economic Growth: A Survey", *Economic Journal*, 1964, vol. XXIV, N° 296, pp. 779-902.
- Hayek, F. A. von, *The Pure Theory of Capital*, Chicago, The University of Chicago Press, 1941.
- , "Economics and Knowledge", en *Individualism and Economic Order*, Chicago, The University of Chicago Press, 1948a, pp. 33-56.
- , "The Use of Knowledge in Society", en *Individualism ...*, 1948b, pp. 77-91.
- , "Competition as a Discovery Procedure", en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago, The University of Chicago Press, 1978.
- Henin, P. Y., *Macrodynamics: Fluctuations and Growth*, Londres y New York, Routledge & Kegan Paul, 1986.
- Hicks, J., *Capital & Growth*, Londres, Oxford University Press, 1965.
- Kirzner, I. M., *An Essay on Capital*, New York, A. M. Kelly, 1966.
- , *Competition & Entrepreneurship*, Chicago, The University of Chicago Press, 1973.
- , "Entrepreneurship and the Market Approach to Development", en *Per-*

- ception, Opportunity, and Profit*, Chicago, The University of Chicago Press, 1979a, pp. 107-119.
- , "Economics and Error", en *Perception* . . . , 1979b, pp. 120 - 136.
 - , "Knowing about Knowledge: A Subjectivist View of the Role of Information", en *Perception* . . . , 1979c, pp. 137-153.
 - , "Equilibrium vs. Market Process", en *Perception* . . . , 1979d, pp. 3-12.
 - , "The Theory of Entrepreneurship in Economic Growth", en C. Kent et al. (comps.), *Encyclopaedia of Entrepreneurship*, E. Cliffs, N. J., Prentice Hall Inc., 1982, pp. 272-276.
 - , "Economic Planning and the Knowledge Problem", *Cato Journal*, vol. 4, N° 2 (otoño 1984).
 - , "Entrepreneurship, Economics, and Economists", en *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago, The University of Chicago Press, 1985a, pp. 1-14.
 - , "Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System", en *Discovery* . . . , 1985b, pp. 40-67.
 - , "The Entrepreneurial Process", en *Discovery* . . . , 1985c, pp. 68-92.
 - , "The Primacy of Entrepreneurial Discovery", en *Discovery* . . . , 1985d, pp. 15-39.
 - , "Welfare Economics: A Modern Austrian Perspective", manuscrito inédito, 1986.
- Lachmann, L. M., *The Legacy of Max Weber*, Berkeley, The Glendessary Press, 1971.
- Langlois, R. N. (comp.), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- Lavoie, D., *National Economic Planning: What is Left?*, Cambridge, MA., Ballinger Pub. Co., 1985.
- Leff, N. A., "Entrepreneurship and Economic Development", *Journal of Economic Literature*, marzo 1979, vol. 17, pp. 46-64.
- Meade, J. E., *A Neo-Classical Theory of Economic Growth*, Londres, Allen and Unwin, 1961.
- Menger, C., "On the Origin of Money", *Economic Journal*, junio 1892, 2, pp. 239-255.
- Mises, L. von, *Human Action*, 3a. ed., Chicago, Henry Regnery Co., 1966.
- O'Driscoll, G., Jr., y Rizzo, M., *The Economics of Time & Ignorance*, New York, Basil Blackwell, 1985.
- Polanyi, M., *Personal Knowledge, Towards a Post-Critical Philosophy*, Chicago, The University of Chicago Press, 1958.
- Schneider, L., "Introduction to C. Menger", *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York, New York University Press, 1985.
- Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA., Harvard University Press, 1934.
- , *Business Cycles*, New York, McGraw-Hill Book Co., 1964.
- Schutz, A., "The Stranger: An Essay in Social Psychology", en A. Brodersen (comp.), *Alfred Schutz, Collected Papers II*, The Hague, Martinus Nijhoff, 1964, pp. 91-105.
- Shell, M. (comp.), *Essays on the Theory of Optimal Economic Growth*, Cambridge, MA., The MIT Press, 1969.

- Solow, R. M., *Growth Theory: An Exposition*, New York, Oxford University Press, 1970.
- Stiglitz, J. y Uzawa, H. (comps.), *Readings in the Modern Theory of Economic Growth*, Cambridge, MA., The MIT Press, 1967.
- Takayama, A., *Mathematical Economics*, 2a. ed., New York, Cambridge University Press, 1985.
- Vesper, K. et al. (comps.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA., Center for Entrepreneurial Studies, 1981-1985, vols. I a V.
- Wendzel, J. T., *The Dynamics of Capitalism*, New York, Harper & Brothers Publishers, 1956.