

## **LA MAQUINARIA DEL PROCESO CAPITALISTA: LOS ENTREPRENEURS<sup>1</sup> EN LA TEORÍA ECONÓMICA \***

Robert L. Formaini

Hagamos un alto en este diálogo imaginario [entre Karl Marx y Joseph Schumpeter], y retomemos el tema principal que estamos tratando: el descuido del tema de la actividad del entrepreneur en la economía moderna. ¿Se supone que este descuido debería hacernos vacilar? Es escandaloso que, en la actualidad, los estudiantes de economía puedan pasar años dedicados al estudio de esta materia, antes de llegar a oír el término “entrepreneur”; que los cursos de desarrollo de la economía proporcionen exhaustivas listas de todos los factores que amenazan o aceleran el crecimiento económico, sin hacer referencia a las condiciones en las cuales la actividad del entrepreneur languidece o prospera; y, de hecho, las comparaciones eruditas entre “socialismo” y “capitalismo”, no mencionan el rol de la actividad del entrepreneur bajo regímenes de propiedad colectiva en vez de privada.

Marc Blaug (1986, 229)

Algunas de las preguntas más simples y más frecuentes acerca del funcionamiento de la economía, tienen respuestas sumamente complejas. Tres ejemplos: ¿Cómo puede existir la ganancia? ¿Qué provoca el crecimiento económico? ¿Cómo coordina el uso de los recursos una economía de mercado? A lo largo de la extensa historia del desarrollo de la doctrina económica, muchos eruditos han lidiado con estas preguntas, y gran parte de ellos han retornado al concepto del entrepreneur. Durante mucho tiempo, los economistas han utilizado este término, aunque con variado énfasis en diferentes épocas; y, recientemente, el concepto ha experimentado un renacimiento en la pedagogía sobre economía y negocios, como resultado de la evolución de Internet y la explosión de pequeñas empresas que generó. El concepto sigue teniendo relevancia al tiempo que la economía de Norteamérica ingresa en el nuevo milenio, ya que la forma en que tratamos a nuestros entrepreneurs produce efectos inmediatos y profundos en el

---

<sup>1</sup> Entrepreneur: su traducción literal histórica ha sido “empresario”, pero con el tiempo adquirió un significado más ligado con “emprendedor”. En español se suele mantener el término en el idioma original. (N.T)

\* Publicado en *Economic and Financial Review*, Q4 2001, Dallas: Federal Reserve Bank of Dallas. Traducido por Eduardo Mestre.

funcionamiento de nuestra economía nacional, y en la dirección de la actividad económica.

De acuerdo con la teoría económica moderna, un entrepreneur es un individuo que emprende determinadas acciones, basándose exclusivamente en una percepción de oportunidades de mercado y de cómo explotarlas. En diferentes grados, es alguien que asume riesgos, es un manipulador de recursos, un innovador, arbitrador, y tanto creador como destructor. La actividad de un entrepreneur no consiste en la planificación en grupo, ni en decisiones gerenciales tomadas por corporaciones, sino en la explotación de una oportunidad percibida por individuos, basada exclusivamente en criterios personales y visiones que otros, o bien no detectan, o no pueden implementar por no estar en condiciones de enfrentar los riesgos que conlleva. Fueron los entrepreneurs quienes crearon la “Nueva Economía”. La historia de quiénes fueron y cómo lo hicieron, resulta más instructiva que cualquier explicación que pueda ofrecernos la teoría pura sobre este tema.<sup>2</sup>

Pero la teoría es parte integral del entendimiento, por lo que los teóricos son a menudo más atractivos para la idea de la actividad y el rol del entrepreneur como variables explicativas de la economía real. Resulta útil conocer el desarrollo histórico de este concepto. Sólo estudiando el pasado podemos llegar a entender el presente.

## LA HISTORIA DE UN CONCEPTO

### Los comienzos: los fisiócratas

Para la mayoría de los historiadores del pensamiento económico, el origen de la economía moderna data de principios del siglo XVIII en Francia, donde surgió un grupo de pensadores denominados los fisiócratas. El más famoso de ellos fue Richard Cantillon (1680-1734), cuya obra de 1755, *Essai sur la nature du commerce en general* (escrita entre 1730 y 1734), introdujo por primera vez el concepto del entrepreneur en el análisis económico (Spengler 1960). Sin embargo, el concepto en sí había sido utilizado antes de los tiempos de Cantillon, para referirse a varias cosas. Un autor ha resumido su historia de la siguiente manera:

El significado más general, y probablemente el primero, de la palabra entrepreneur, es *celui qui entreprend*, que implica una persona activa y con iniciativa. La palabra tiene su origen en el verbo *entreprendre*, que tiene un

---

<sup>2</sup> El ensayo “*Two Young Men Who Went West*” de Wolfe (2000, 17-65), capta, de un modo que la teoría jamás podría lograr, la combinación de oportunidad, motivo, actitud, y habilidad que dieron origen a Silicon Valley, y constituye un análisis consistente y fascinante de la notoria predilección de los EE.UU. por crear y fomentar el desarrollo de los entrepreneurs.

significado similar a “lograr que las cosas se hagan”. Hasta el siglo XVI, *entrepreneur* significaba:

- (1) tomar, apoderarse de (saisir)
- (2) sorprender, descubrir (surprendre).<sup>3</sup>

El término parece haber evolucionado en el siglo XV, y se aplicaba a personas que corrían riesgos, especialmente durante las guerras. Ya para el siglo XVI, el término se refería a “un hombre de negocios a gran escala que acordó proveer, asumiendo la responsabilidad de combinar los factores de producción por su cuenta y riesgo”.<sup>4</sup> Tal como escribe Rothbard (1995<sup>a</sup>. 351) sobre el análisis de Cantillon:

De este modo, Cantillon divide a los productores de la economía de mercado en dos clases: “contrata-dos”, quienes reciben salarios fijos, o rentas fijas, y “entrepreneurs”, con ganancias que no son fijas y resultan inciertas. El granjero-entrepreneur asume el riesgo de los costos fijos de producción y de los precios de venta inciertos, mientras que el comerciante o fabricante paga costos fijos similares y recibe una ganancia incierta. Excepto aquellos que sólo venden “su propia mano de obra”, los entrepreneurs a nivel empresarial deben invertir dinero que, después de desembolsado, se considera “fijo” o dado, desde su punto de vista. Como las ventas y los precios de venta son inciertos y no fijos, su ganancia se convierte asimismo en un residuo incierto.

Rothbard también señala que, para Cantillon, los entrepreneurs constituyen agentes equilibrantes en el sistema de mercado. Esto contrasta con el análisis de algunos economistas, especialmente Joseph Schumpeter, quien más tarde llegó a considerar a los entrepreneurs como factores desequilibrantes.

Inmediatamente después de la publicación y amplia difusión de la obra de Cantillon – una de las pocas obras que Adam Smith (1723-90) cita en su magistral *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* -, nació una tímida escuela de pensamiento, denominada “fisiocracia” o poder de la naturaleza. Aunque el *Essai* de Cantillon fue anterior, el líder de este paradigma económico tan bien organizado no fue Cantillon, sino François Quesnay (1694-1774). Los fisiócratas prosperaron durante dos décadas, antes de que Smith publicara su obra clásica sobre economía política en 1776. Como muchos de los primeros economistas políticos, Quesnay, un médico de la corte francesa por vocación, estudió y escribió sobre economía como hobby.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Elkjaer (1991, 805), citando a Bloch y Wartburg (1950). Hoselitz (1962), ofrece un análisis aún más detallado de los orígenes lingüísticos del término entrepreneur y su uso antes de la aparición de Cantillon.

<sup>4</sup> Elkjaer (1991, 805), citando a Helen Verin.

<sup>5</sup> Muchos otros tomaron la nueva ciencia como un hobby, incluyendo a Dupuit, Turgot, Smith, Ricardo, Malthus, y Jevons.

Las ideas de Quesnay acerca de los entrepreneurs eran similares a las de Cantillon. Dado que la fisiocracia se centraba en el sector agrícola, Quesnay y sus seguidores se referían a los entrepreneurs terratenientes que guiaban la producción de alimentos, cuando argumentaban que “el entrepreneur soporta la incertidumbre, organiza y supervisa la producción, introduce nuevos métodos y nuevos productos, y busca nuevos mercados. Con el fin de hacer esto de forma apropiada, debe ganar libre acceso a una amplia variedad de mercados, y debe poder contar con que el gobierno le provea la mayor libertad de acción en sus emprendimientos” (Hoselitz 1962, 247). Los fisiócratas vivieron en una era dominada por economías basadas en la agricultura, cuando los efectos de la Revolución Industrial apenas comenzaban a transformar el panorama económico mundial.

Los economistas políticos franceses posteriores perfeccionaron el análisis de Cantillon sobre el comportamiento del entrepreneur, agregando lo que el autor había omitido; específicamente, la relación entre los entrepreneurs y las fuentes de capital disponibles para la innovación económica. Para Cantillon, el entrepreneur es, simplemente, el que asume los riesgos en condiciones de incertidumbre, pero para los fisiócratas, y especialmente para el fisiócrata parcial Anne-Robert-Jacques Turgot (1727-1781), los riesgos que asume son por lo general respaldados por su propia porción de capital.<sup>6</sup> Esta postura tenía sentido en un período en el cual los mercados financieros estaban aún “en bruto”, y era poco frecuente el capital proporcionado en forma institucional.

Se ha atribuido falsamente al economista político francés Jean-Baptiste Say (1797-1832), el haber tratado por primera vez el tema del rol del entrepreneur en la teoría económica.<sup>7</sup> Para ser justos con Say, no existe evidencia directa o irrefutable de que se haya apropiado de las ideas de aquellos economistas políticos que lo precedieron en Francia, aunque sí hay una cierta especulación histórica (Hoselitz 1962, 248-50). Lo que no se discute históricamente es que la tradición francesa contaba con una teoría de la actividad de los entrepreneurs mucho más desarrollada y sofisticada que su contraparte británica clásica. Y eso significaba, por extensión lógica y por medio de confirmaciones empíricas, que los franceses también entendían mejor cómo funcionaba realmente un sistema económico capitalista. Desgraciadamente, debido al predominio internacional de

---

<sup>6</sup> Rothbard 1995<sup>a</sup>, 395. “La teoría de Cantillon ... había fallado en un elemento clave: en un análisis del capital y en darse cuenta de que la fuerza motriz principal no es cualquier entrepreneur, sino el entrepreneur-capitalista, el hombre que combina ambas funciones”.

<sup>7</sup> Esto se debió, en parte, a la influyente *A History of Economic Doctrines*, de Charles Gide y Charles Rist, publicada por primera vez en 1915. Hoselitz (1962, 234) señala que no fue sino hasta la séptima edición del libro de Gide y Rist, que finalmente dieron crédito a los fisiócratas y a Cantillon, cambiando de este modo la afirmación de que este concepto no había aparecido antes en la literatura sobre economía. Pero en la sexta edición, citada en este artículo (Gide y Rist 1927), tampoco se le atribuye a Say la autoría de este concepto económico clave. Seguramente, Gide y Rist estaban familiarizados con la historia del desarrollo de la economía política francesa, con lo cual el error es aún más inexplicable.

escritores y pensadores británicos durante el siglo XIX, gran parte de estos conocimientos quedaron en desuso, mientras esperaban ser redescubiertos y elaborados.

### **La escuela clásica (1776-1870)**

Los entrepreneurs desaparecieron virtualmente de la economía política británica del siglo XIX. Adam Smith sentó precedente con su influyente *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, considerada la fuente de toda la escuela británica clásica de economía política.<sup>8</sup> ¿Quería esto decir que Smith no era consciente de el rol que jugaban los entrepreneurs, o, simplemente, que no contaba con un término para denominarlos? Algunos afirman que la idea de Smith del “emprendedor” no era más que el modelo de entrepreneur fisiocrático en terminología inglesa (Elkjaer 1991. 806-7). Otros niegan que Smith haya entendido o utilizado de modo alguno el concepto de entrepreneur (Rothbard 1995b, 25). Los defensores de Smith afirman que, para la economía política británica clásica, la producción era un hecho y, por lo tanto, los roles de factores productivos individuales no requerían elaboración. Pero esto no era así, ya que Smith y sus sucesores sí se refirieron, y en gran detalle, a los factores de producción y sus niveles de remuneración, excluyendo en todo momento cualquier rol separado para el entrepreneur, cuyo título fue reemplazado por el término más abarcativo de “capitalista”, y cuya función se tornó automática. En este punto, vale la pena citar a Schumpeter (1950, 556):

Ricardo, sus seguidores, e incluso Senior, no prestaron atención a las sugerencias de Say y, de hecho, casi lograron lo que he descrito como una proeza imposible, como lo es la completa exclusión de la figura del entrepreneur. Para ellos – al igual que para Marx – el proceso de un negocio se desarrolla básicamente por sí sólo, con una única condición para su funcionamiento: una adecuada provisión de capital.

David Ricardo (1772-1823) y sus seguidores deberían haber trabajado sobre las ideas francesas de los comienzos, pero no lo hicieron, aunque las ideas de Say estuvieron a su disposición en una edición traducida durante más de una década antes de que Ricardo escribiera *Principles of Political Economy* (Hebert and Link 1988).<sup>9</sup> Karl Marx (1818-83) ignoró a los entrepreneurs por completo, porque no encajaban bien en su división de la realidad económica en burguesía y proletariado, los “capitalistas” y los “trabajadores”. Parece ser una omisión grave, tratándose del hombre que, según Blaug

---

<sup>8</sup> El relanzamiento por parte Liberty Press de la edición de Oxford de 1976 de *The Wealth of Nations* (Smith 1981), no contiene registro en el índice del término entrepreneur. Entre los economistas, la reputación de Smith ha tenido sus altibajos. Desde el bicentenario de su obra magna en 1976, su reputación ha ido en alza nuevamente, sobreviviendo a muchas críticas. Ver, por ejemplo, las fuertes críticas de Schumpeter a “A. Smith”, en su *History of Economic Analysis*.

<sup>9</sup> Si Ricardo tenía algunas preguntas sobre las ideas de Say, podría haber obtenido respuestas de una fuente con gran autoridad, ya que los dos hombres mantuvieron correspondencia. Pero la palabra “entrepreneur” no aparece en ningún momento en esa correspondencia.

(1977), introdujo el concepto de “cambio tecnológico” a la teoría económica, porque los entrepreneurs casi siempre están ligados con los cambios tecnológicos, y Marx tuvo la ventaja de ver como se construían muchas fortunas de entrepreneurs siguiendo ideas innovadoras (ver Schumpeter 1964, 516).

El único economista de la escuela clásica que escribió en detalle sobre los entrepreneurs fue Jeremy Bentham (1748-1832). Bentham no estaba de acuerdo con Smith sobre la usura (*Defence of Usury*, 1787), y creía que cobrar interés sobre los préstamos era una parte clave del proceso innovador que constantemente generan los entrepreneurs. A excepción de este único disenso, la mayor parte de la escuela británica clásica no mencionó el tema de la actividad del entrepreneur en el período comprendido entre los primeros y limitados trabajos de Smith, y los últimos, más ambiguos, de John Stuart Mill.<sup>10</sup>

Mill (1806-73), el más grande de los economistas clásicos y última figura importante de la escuela, sólo dedicó – en una obra en dos volúmenes, de más de mil páginas – dos oraciones al entrepreneur, ilustrando la postura final de la escuela británica clásica sobre el tema de qué es lo que hacen los entrepreneurs, y qué recompensa podrían recibir:

Estas diferentes recompensas pueden ser pagadas a la misma o a diferentes personas. El capital, o parte de él, puede pedirse en préstamo: puede pertenecer a alguien que no asuma los riesgos o las dificultades del negocio. En ese caso, el prestador o propietario es la persona que practica la abstinencia; y es remunerado por ella a través del interés que se le paga, mientras que la diferencia entre el interés y las ganancias brutas remunera los esfuerzos y riesgos del emprendedor.<sup>11</sup>

Dado que los economistas clásicos hicieron caso omiso de la distinción entre los entrepreneurs – que asumen riesgos, combinan factores productivos, y exploran las posibilidades de innovación – y los capitalistas – que simplemente proveen los medios para invertir en maquinarias y procesos –, las primeras ideas de los fisiócratas y los argumentos de Say fueron prácticamente ignorados durante el período clásico en Inglaterra.

## Otros pensadores económicos del siglo XIX

---

<sup>10</sup> No todos comparten la idea de que los economistas británicos clásicos, en su mayoría, ignoraron a la actividad de los entrepreneurs. Ver Machovec (1995), capítulos 4, 5 y 6.

<sup>11</sup> Mill (1976). Mill claramente quiso decir “entrepreneur” en esta cita, incluso agregando una nota al pie, y lamentándose porque en francés estaba mejor expresado, aunque sin embargo utilizó el término más frecuente en inglés de “undertaker”, o emprendedor.



Durante al siglo XIX, Austria, Suecia y Alemania proporcionaron muchos teóricos de la economía, influyentes, brillantes y ampliamente leídos. Sobre la base de las primeras ideas de los fisiócratas, estos pensadores realizaron significativos progresos en la teoría del entrepreneur. Algunas de las contribuciones alemanas fueron las de J. H. von Thunen (1783-1850), H. K. von Mangoldt (1824-68), Gottlieb Hufeland (1760-1817), y Adolf Riedel (1809-1872). Riedel mejoró y amplió las ideas de Cantillon sobre el entrepreneur, agregando el concepto de que los entrepreneurs reducen la incertidumbre de los otros, asumiéndola ellos mismos, en forma de contratos a precio fijo para un plazo determinado. Si su predicción es buena, disfrutan de un superávit o ganancia; si no, sufren una pérdida. Thunen amplió la distinción entre actividad del entrepreneur y actividad gerencial, y a la vez también unió dos puntos de vista sobre el entrepreneur. ¿Eran quienes asumían los riesgos, los innovadores, o ambas cosas a la vez? Thunen consideraba que eran ambas cosas a la vez.

Mangoldt incluyó el elemento de tiempo en la ecuación de “asumir un riesgo”. Desde su punto de vista, cuanto más prolongado es el proceso productivo, más incierto es y, por consiguiente, la función del entrepreneur sería más riesgosa. Aunque esto parezca obvio, la inclusión del tiempo en la teoría económica se produjo en forma lenta. Mangoldt anticipó la distinción, que más adelante realizó Frank Knight, entre riesgo y certidumbre. Thunen, en *The Isolated State* (1850), presenta exactamente esta idea, al explicar las recompensas que reciben los entrepreneurs. Citando a Blaug (1986, 222):

Las recompensas del entrepreneur, señala Thunen, son por lo tanto las ganancias por asumir esos riesgos que no cubrirá ninguna compañía de seguros, porque son impredecibles. Dado que la acción novedosa es precisamente la condición en la cual resulta imposible predecir la probabilidad de ganancia o pérdida, el entrepreneur es, por excelencia, un “explorador e inventor” en su campo. (Hebert y Link, 1988-45-47)

La escuela clásica finalizó con la llamada revolución marginal de la década de 1870 y, desde entonces, sus doctrinas centrales pasaron a denominarse neoclasicismo (ver, por ejemplo, Blaug 1986). Durante este período, aproximadamente de 1880 a 1910, las producciones teóricas británicas y austriacas dominaron la profesión económica, a través de maestros o escritores tales como Alfred Marshall (1842—1924), A. C. Pigou (1877-1959), Carl Menger (1840-1921), y Friedrich von Wieser (1851-1926). También fueron importantes, aunque no reconocidos de inmediato, el francés Leon Walras (1834-1910) y el sueco Knut Wicksell (1851-1926). Estos pensadores trataron diversos temas pero, en su gran mayoría, no incluyeron ningún agregado a la teoría de la actividad del entrepreneur, aunque utilizaron trabajos anteriores, y sí se refirieron extensamente a los temas que rodean a dicha actividad (ver Wieser 1967, 353-58).

## ABRIENDO NUEVOS CAMINOS

El economista más directa-mente asociado con el término entrepreneur es, paradójicamente, el teórico que profetizó su obsolescencia. Joseph Schumpeter (1883-1950), con su evocativa frase “destrucción creativa”, dio una explicación de lo más sofisticada de este concepto.<sup>12</sup> Schumpeter fue específico al señalar que el entrepreneur no inventa nada, sino que explota, de modos novedosos, lo que ya ha sido inventado. Al combinar elementos existentes, el entrepreneur dispara la destrucción creativa, y crea nuevas industrias a medida que se destruyen algunas de las antiguas. El entrepreneur de Schumpeter tampoco es quien asume los riesgos, ya que ese rol lo cumple, en su opinión, el intermediario financiero que proporciona los fondos para la nueva combinación. Los entrepreneurs son entonces gerentes, que deciden cómo se utilizarán los recursos en una economía capitalista. También son agentes desestabilizadores, porque cambian las relaciones y técnicas de producción existentes. Llevan a la economía hacia un mejor uso del capital y el conocimiento, que resulta vital para el crecimiento macroeconómico y una productividad en aumento.

Finalmente, los entrepreneurs de Schumpeter son la causa de los ciclos de los negocios, porque sus acciones originan desarticulaciones que pueden producirse en oleadas. Las bajas se caracterizan por lo que Ludwig von Mises (1881-1973) denominó un “conjunto de errores”, ya que se producen cuando de repente, la mayoría de los entrepreneurs realizan predicciones erróneas. ¿Por qué? Schumpeter sugiere tres razones: (1) las maneras innovadoras de aplicar los inventos y recursos existentes, provocan la inmediata emulación por parte de otros; (2) la demanda extra que el apoyo financiero brinda a estos emprendimientos, está financiada por actividades que expanden el crédito, que los bancos pueden realizar bajo un sistema de reservas fraccionario; (3) los nuevos emprendimientos generan “efectos derrame”, y provocan desarticulaciones similares en otras industrias (Schohl 1999).

Schumpeter surgió de la tradición austriaca, y su teoría de los ciclos de los negocios, así como sus ideas acerca de los entrepreneurs, estuvieron influenciadas por trabajos previos dentro de ese campo. Por ejemplo, fue Menger, fundador de la escuela austriaca, quien primero elaboró esa visión paradigmática del entrepreneur. Según Menger, los entrepreneurs obtienen información, realizan cálculos económicos, supervisan la producción, y soportan los riesgos debido a la incertidumbre inherente a todo emprendimiento humano. Pero, sorprendentemente, sostuvo que el aspecto de riesgo de la actividad del entrepreneur resultaba trivial, dado que existía la posibilidad de

---

<sup>12</sup> La definición que da Schumpeter de los entrepreneurs y sus actividades se hallan en su gran mayoría en su obra *Theory of Economic Development* (1961), aunque lo reitera en *Capitalism, Socialism and Democracy* (1950), 132-33. Ver también Mises (1963), 559-63, sobre los errores de los entrepreneurs. La idea de Schumpeter de la creación sobre los restos de la destrucción no era nueva. El libro *Recent Economic Changes*, del economista estadounidense David A. Wells, trataba sobre el mismo tema, pero sin la frase “destrucción creativa”, y sin discutir en profundidad sus implicaciones, tal como lo hizo Schumpeter. Ver Perelman (1995).



obtener ganancias. Al igual que Menger, Schumpeter negó que la actividad principal del entrepreneur consistiera en asumir riesgos (Hebert y Link 1988).

Otro austriaco, Wieser, agregó una característica a los entrepreneurs: el estar alerta ante las oportunidades que los rodean. Más adelante, el teórico de la escuela austriaca Israel Kirzner amplió esta idea sobre el entrepreneur, mientras que Schumpeter siguió el enfoque de Menger. Este primer trabajo y su ampliación posterior, hicieron de la austriaca la segunda escuela económica organizada – después de los fisiócratas – en elaborar ideas en forma extensiva sobre los entrepreneurs y sus efectos sobre la economía y la sociedad.

En apariencia, debería ser muy poco probable que el francés Walras incluyera al entrepreneur en sus modelos. Después de todo, Walras fue el creador del sistema de equilibrio general moderno – un pilar de la economía neoclásica – que establece que se alcanza el equilibrio gracias a los esfuerzos de un “subastador” apócrifo. Sin embargo, Walras concedió un rol crucial al entrepreneur como uno de los factores de producción, y tuvo cuidado en distinguir la función del entrepreneur de la del capitalista. Más aún, en desacuerdo con sus predecesores franceses, Walras negó que organizar la producción fuera una actividad del entrepreneur; desde su punto de vista, es meramente gerencial y remunerada por medio de salario, no ganancias. Walras tenía ideas muy desarrolladas con respecto al rol de los entrepreneurs en el mundo real, aunque hayan desaparecido en la construcción de equilibrio general que surgió de su enfoque teórico.

En este período, la tradición británica continuó poniendo poco énfasis en el entrepreneur, bajo la influencia de Marshall y Pigou. Esta tendencia se mantuvo con su pupilo John Maynard Keynes (1883-1946), en cuyos trabajos los entrepreneurs no tenían ningún papel importante. De hecho, Keynes (1964,162) redujo las actividades del entrepreneur a los supuestos “espíritus animales” que impulsan a ciertas personas a buscar ganancias, opinión que no agrega nada a las ideas económicas de sus predecesores.<sup>13</sup>

El intercambio intelectual de fines del siglo XIX y principios del XX fluyó en una dirección: desde Europa, especialmente Alemania, hacia los Estados Unidos. Esto fue poco afortunado, ya que muchos economistas estadounidenses habían realizado adelantos en la teoría de la actividad de los entrepreneurs, de los cuales sus contrapartes europeos pueden haber sacado provecho. Entre ellos estaban Amasa Walker (1799-1875), Francis Walker (1840-97), John Bates Clark (1847-1938), Frank Taussig (1859-1940), Herbert Davenport (1891-1931) y Frank Knight (1885-1972). Desde los tiempos de los fisiócratas, no se habían realizado tantos trabajos sobre el tema de la actividad de los entrepreneurs, especialmente en lo referido a los riesgos y la incertidumbre. Estos

---

<sup>13</sup> No todos los economistas británicos ignoraron el rol de los entrepreneurs. Ver Wicksteed (1967, 367-71).

escritores también realizaron una amplia investigación sobre si los entrepreneurs y los capitalistas son idénticos, o si cumplen funciones separadas en la economía.

Davenport en particular efectuó algunos aportes importantes, ampliando la opinión de Cantillon de que los entrepreneurs asumen riesgos porque no saben por cuánto se puede vender la producción, ni cuáles podrán ser sus futuros costos por insumos. Además, Davenport señaló que los entrepreneurs son el motor de la producción capitalista y que, por esa razón, la economía debería ser el estudio de lo que ellos hacen (Hebert and Link 1988).

Davenport, al igual que Clark y otros antes que ellos, negó que la ganancia sea un rédito por asumir riesgos, y argumentó en cambio que las ganancias son simplemente un tipo de salario que se paga por los atributos específicos de índole visionario y gerencial de los entrepreneurs. Los entrepreneurs de Davenport no son como los innovadores de Schumpeter, quienes se encuentran ocupados transformando el panorama económico a través de la destrucción creativa. Son equilibrantes, los restauradores del equilibrio más que los desequilibrantes; de este modo, Davenport anticipa los argumentos de Kirzner (1973).

Knight, en su famosa obra *Risk, Uncertainty and Profit* de 1921, logra delinear con éxito los contornos modernos de la teoría del entrepreneur. La distinción de Knight entre riesgo e incertidumbre a sido ampliada desde entonces, pero su obra fue pionera, y amplió las ideas básicas de Cantillon sobre el asumir riesgos económicos (ahora denominado incertidumbre), que es una de las funciones primarias del entrepreneur en la economía (Knight 1971, 270-90). Las opiniones de Knight sobre este aspecto de la función del entrepreneur y su recompensa – ganancia, tal como denominó – están resumidas en forma sucinta en el siguiente párrafo:

La ganancia surge de la imprevisibilidad inherente y absoluta de las cosas; del hecho puro y simple de que los resultados de la actividad humana no se pueden anticipar, y que incluso resulta imposible y carente de significado efectuar un cálculo probabilístico sobre ellos. Se puede considerar que la obtención de ganancias en un caso en particular, es el resultado de una capacidad de juicio superior. Pero es un juicio sobre el juicio, especialmente el propio, y en un caso individual no hay manera de distinguir entre un buen juicio y la suerte; y la sucesión de suficientes casos como para evaluar el juicio o determinar su probable valor, transforma a la ganancia en salario.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Knight (1917, 311). Esta distinción esta relacionada con el argumento de Mises sobre las probabilidades de casos y clases, y seguro. Ver Mises (1963, 107-15). Sin embargo, Mises tenía una teoría especialmente difícil sobre el entrepreneur, y por razones de espacio no podemos realizar un análisis detallado de las diferencias entre esa concepción y el uso general del término. Ver, sin embargo, a Gunning (2001).

Los entrepreneurs reciben sus ganancias de lo que denominamos incertidumbre. No hay seguro contra ella como contra el riesgo, porque es virtualmente imposible de conocer. Y la relación con la política pública de este tipo de incertidumbre es importante, como señalara F. A. Hayek (1969, 203): “Suponer que es posible crear condiciones de competencia total, sin hacer que aquellos que sean responsables de las decisiones paguen por sus errores, parece ser pura ilusión”. En resumen, los mercados recompensan a los entrepreneurs cuando no se equivocan y demuestran una capacidad de juicio superior, pero los castigan cuando cometen un error, y este proceso reacondiciona los recursos en forma constante, en busca de una mayor eficiencia de uso.

## **CONTRIBUCIONES DESDE SCHUMPETER**

A mediados del siglo XX no hubo ninguna ampliación de las ideas sobre los entrepreneurs y sus actividades, quizás porque se creía que Schumpeter lo había dicho todo. Pero un hecho significativo, “el debate sobre el cálculo socialista”, merece atención, porque giró en torno al entrepreneur como la fuerza impulsora principal del proceso capitalista (Hayek 1975, Lavoie 1985).

Un artículo de Mises encendió el debate (junto con otro del famoso sociólogo Max Weber); sugería que el socialismo no funcionaría en la práctica, porque en ausencia de un mercado para el capital, los planificadores socialistas no podrían valorar los insumos o el rendimiento en forma racional (Mises 1975). Tanto metodológicas como ideológicas, las diversas posturas ayudaron a aclarar muchos supuestos y temas sin examinar en la teoría económica de ese momento. Schumpeter, quien ya había decidido que el socialismo se encontraba al final del camino del desarrollo capitalista debido a que los éxitos del capitalismo generan su propia caída, se opuso a Mises, tal como lo hicieron Fred Taylor, Abba Lerner y Oscar Lange. El argumento de Mises fue recogido y ampliado por su compañero F. A. Hayek (1899-1992). El debate dio como resultado dos opiniones distintas sobre la economía y la sociedad humana, en las que el rol y la función de los entrepreneurs jamás habían sido más visibles, centrales o importantes. También surgieron de esta confrontación algunas variaciones de la teoría sobre la actividad del entrepreneur, incluyendo la destacada y desarrollada por los austriacos y sus simpatizantes, tales como el mismo Hayek, Murray Rothbard (1926-93), G.L. S. Shackle (1903-92), Ludwig Lachmann (1906-90), e Israel Kirzner (1930 - ).

Fue fundamental para el choque entre los planificadores pro y anti socialistas, el tema del equilibrio y de cómo una economía resuelve el problema de hacer coincidir una producción racional y de costo mínimo de bienes y servicios, con las preferencias del consumidor. Para los escritores a favor de la planificación, la solución era simple: formular un sistema de ecuaciones y luego resolverlas, tomando como dato las preferencias y precios existentes (Lange 1964; pero ver también Schumpeter 1968, 989, y Hayek 1975, Apéndice A). Los entrepreneurs no figuran necesariamente en este modelo

de cómo determinar el rendimiento de una economía. No sorprende entonces que los austriacos se constituyeran en los primeros en separar las implicancias del enfoque pro planificación, y comenzaran a crear un modelo de economía capitalista como un proceso constante de descubrimiento, siendo esos descubrimientos el fruto diario de la actividad de los entrepreneurs (Kirzner 1992). Como Holcombe (1988) señala:

Estas actividades [investigación y desarrollo] pueden aumentar los factores de producción, pero por sí mismas no proporcionan las ideas que llevan a nuevos bienes y servicios, o nuevos procesos para producir los bienes y servicios existentes. Si esta parece ser una distinción demasiado sutil, consideremos las implicancias en las políticas. Las economías planificadas central-mente han tratado por décadas, y sin éxito, de producir un crecimiento a través de la inversión en investigación y educación, pero carecían de las instituciones que permitían las actividades de los entrepreneurs.

Son los entrepreneurs – dispersos, alerta, y haciendo uso de información descentralizada – quienes coordinan la actividad económica, llevan a la práctica nuevos procesos, combinan mano de obra y capital de maneras nuevas o conocidas, y crean sus partes individuales, de las cuales surge la dirección general y colectiva de la economía.<sup>15</sup> Existe otra ventaja importante, pero a menudo pasada por alto, cuando se tienen entrepreneurs descentralizados al mando de la dirección general de la economía. Las decisiones descentralizadas minimizan el daño que alguna opción errónea pueda causar a la totalidad de la economía. La planificación centralizada no cuenta con esta ventaja. Cuando los planificadores nacionales cometen un error, la economía toda sufre.

## **¿QUÈ ES ESO LLAMADO EQUILIBRIO?**

Para muchos autores, el debate de la planificación socialista, al igual que la historia de la teoría de los entrepreneurs, dependía de la definición de equilibrio, un concepto muy usado pero a menudo definido en forma insuficiente. ¿Qué significa exactamente el término, y por qué tiene tan alto impacto sobre varias teorías? (Ver Kirzner 2000, capítulo 13).

La definición de Palgrave acentúa la idea austriaca sobre lo correcto de los planes de los participantes en el mercado.

Equilibrio económico, al menos en su uso tradicional, siempre ha implicado un rendimiento a partir de la aplicación de algunos insumos, que

---

<sup>15</sup> Parece difícil de creer que entre 1936 y 1945, Hayek haya publicado tres ensayos que revelaban cuán confundidos estaban los profesionales de la economía acerca de esta constelación de importantes temas, pero ver su *Individualism and Economic Order* (1969), capítulos 2, 3 y 4.

cumple con *las expectativas de los participantes en la economía*. Muchos teóricos, en especial aquellos que utilizan el postulado del “hombre económico”, también han necesitado otra condición para el equilibrio: que cada participante se esté optimizando con respecto a esas expectativas correctas. Sin embargo, es la primera condición, expectativas correctas, la que parece ser la propiedad esencial del equilibrio, al menos en el uso ortodoxo del término (Eatwell, Milgate y Newman 1987, 177) [Se agrega énfasis]

De este modo, tenemos un contraste entre el equilibrio físico en una posición de reposo, tal como en un péndulo, y el equilibrio de las expectativas en la economía, que no implica descanso en absoluto, sino un proceso de expectativas cumplidas. Este punto de vista también implica que el equilibrio es algo hacia lo que tiende la economía, como “el centro de gravedad del sistema económico – es esa configuración de valores hacia los cuales apuntan todas las magnitudes económicas en forma continua” (Eatwell, Milgate y Newman 1987, 179). ¿Importa si vemos a los entrepreneurs como los perturbadores de equilibrios preexistentes, o creadores de nuevos equilibrios?<sup>16</sup> No importa, siempre que recordemos que el concepto de equilibrio general es puramente teórico, jamás ha existido, y jamás existirá. Si de hecho existe una tendencia hacia el equilibrio general, es una discusión que va más allá del alcance de este artículo. En el mundo físico, un “estado de las cosas” existente se puede ver perturbado por actividades de entrepreneurs, aun cuando otros entrepreneurs actúen de modo de coordinar mejor las interrelaciones entre inventores, productores, financistas y consumidores creadas por la perturbación inicial, generando de este modo un proceso que culmina en un estado de las cosas diferente y nuevo, y así sucesivamente. Por lo tanto, las diferentes definiciones sobre el equilibrio referidas al entrepreneur, son reconciliables si consideramos a los conceptos “equilibrante” y “desequilibrante” como variaciones del tema central de proceso de mercado, en lugar de dos absolutos diametralmente opuestos.

## **¿QUÉ OCURRE CON LA POLÍTICA PÚBLICA Y LOS ENTREPRENEURS?**

Entender el desarrollo del concepto de la actividad del entrepreneur, ayuda a comprender nuestra economía y las elecciones políticas que son consistentes con maximizar los beneficios resultantes del trabajo realizado por los entrepreneurs. Esto es particularmente cierto durante períodos de agitación y transición, cuando se comienzan a cuestionar las viejas fórmulas y sistemas de medición, porque la naturaleza misma de lo que se mide está cambiando o ya ha cambiado. Las controversias actuales sobre temas tan empíricos como medir la productividad, explicar tasas de crecimiento muy divergentes y a veces sorprendentes, y establecer la velocidad a la cual puede crecer la

---

<sup>16</sup> Vale la pena consultar los argumentos de Lewin sobre este tema en los primeros tres capítulos de *Capital in Disequilibrium* (1999), y sobre muchos otros aspectos de los desacuerdos históricos acerca de qué significaba el equilibrio para diferentes teóricos.

economía sin disparar la inflación, todas dependen, de muchas e intrincadas maneras, de lo que están haciendo los entrepreneurs en – y a – la economía. Tal como lo señaló Greenspan (2000) en su testimonio al Congreso:

Al ingresar los Estados Unidos tanto en un nuevo siglo como en un nuevo año, es oportuno reflexionar sobre las características básicas de nuestro sistema económico, que nos han llevado al éxito en los últimos años. Mercados competitivos y abiertos, el imperio de la ley, disciplina fiscal, y *una cultura de la empresa y la actividad de los entrepreneurs*, deberían continuar asegurando la rápida innovación y el aumento de la productividad que, a su vez, debería promover un aumento sostenido en los estándares de vida. [Se agrega énfasis]

En la Nueva Economía – con el microprocesador en constante evolución, y su innumerables posibilidades de aplicación, biotecnología y nanotecnología – los conceptos aparentemente sencillos de “insumo” y “rendimiento” ya no resultan tan simples. Las definiciones de la Vieja Economía están cambiando, a medida que estas nuevas tecnologías transforman el modo en que producimos cosas. Durante un período de transformación e impulsado por los entrepreneurs – y algunos economistas sostienen que este es uno de esos períodos –, nuestras teorías y mediciones pueden experimentar una fase de “anomalía” Kuhniana. Si es así, podríamos ver a nuestras teorías transformadas por la “ciencia extraordinaria”, y las demandas de cambio que al comienzo son resistidas y atacadas, pueden finalmente convertirse en un nuevo status quo.<sup>17</sup>

La conclusión lógica de esta exploración es que un entrepreneur es un innovador ingenioso, que asume riesgos, quien también puede ser un gerente imaginativo, y cuyas acciones perturban a la vez que coordinan nuestra economía de mercado. Podemos por supuesto limitar el alcance de la actividad del entrepreneur en cualquier economía. Pero sólo podemos hacerlo asumiendo los costos sociales de una menor innovación, crecimiento más lento, y reducción de nuestra libertad económica. Esta constituye siempre la alternativa – que las regulaciones incrementen los costos, tiendan a proteger las tecnologías existentes en detrimento de las nuevas, y eleven las barreras de ingreso a los entrepreneurs deseosos de competir en esos mercados. De ese modo, haríamos bien en prestar atención a los argumentos de los autores analizados en este artículo, en lo que respecta a los entrepreneurs y su rol vital no sólo como impulsores del proceso capitalista, sino también del *progreso* capitalista.

Muchas de las ideas analiza-das más arriba fueron expresadas en forma contundente por el ex Secretario de Hacienda de los Estados Unidos, Lawrence Summers (Henig 2000):

---

<sup>17</sup> Siguiendo el modelo de conocimiento de Kuhn (1962), tal como lo presenta en *The Structure of Scientific Revolutions*.



La evolución nos enseña que las mejoras en la innovación se presentan en muchas formas diferentes. Esa evolución es un proceso realizado por una mano invisible más que por una mano guía. De modo que nos inclina hacia un conjunto de políticas públicas que apoyan una economía muy dinámica y competitiva, con una cantidad de personas diferentes tratando de hacer un montón de cosas distintas, en vez de un enfoque que trate de que gente en una oficina comprenda qué es lo que está bien, y prepare un plan para el futuro.

La esencia del sistema Newtoniano fue que podíamos predecir dónde estaría Saturno en el año 3,800. La esencia de un sistema Darwiniano es que no se pueden hacer la misma clase de predicciones. Y creo que le imparte cierta humildad al gobierno al hacer política económica. Por un lado, nos inclina hacia la desregulación, y por el otro, nos enseña que el entorno más amplio es el mejor parámetro en el cual la evolución puede operar ... No es casual que Silicon Valley tuviera lugar en los Estados Unidos y no en otro lado; constituye un reflejo de la política pública norteamericana.

UNA TAXONOMÍA ÚTIL DE IDEAS SOBRE EL ENTREPRENEUR		
Concepto	De acuerdo	En desacuerdo
Asumen riesgos	Cantillon, Say, Knight (Mises, Menger, Schackle)	Schumpeter, Kirzner
Son propietarios de capital	Fisiócratas, Smith (Turgot, Mises)	Walras, Clark, Schumpeter, Kirzner
Son gente excepcional	Say, Mill, Marshall, (Shackle)	Kirzner
Son líderes	Marshall	Schumpeter, Walras, Clark
Combinan factores, pero no son líderes	Walras, Clark	Marshall, Say, Mill
Crean equilibrio	Walras, Clark, (Schultz)	Schumpeter
Crean desequilibrio	Schumpeter, (Schackle)	Walras, Clark
Son innovadores	Schumpeter, (Thunen, Weber)	Say
Están más alerta	Cantillon, Clark, Kirzner, (Menger)	Fisiócratas

FUENTE: basado en Elkjaer (1991), con agregados del autor entre paréntesis

En el mercado altamente competitivo y global, las naciones que olvidan de qué modo sus entrepreneurs contribuyen al cambio tecnológico, productividad, eficiencia de los recursos, y crecimiento económico, lo hacen a un costo potencialmente alto (Drozdiak 2001)

**NOTA:**

El autor agradece a Mark Wynne, Jim Dolmas, Jason Saving, Harvey Rosenblum, Steve Brown, Erwan Quintín, y Evan Koenig, por sus útiles consejos.

**REFERENCIAS**

- Blaug, Marc (1986), *Economic History and the History of Economics* (Nueva York: NYU Press).  
\_\_\_\_ (1997), *Economic Theory in Retrospect*, 5<sup>ta</sup> ed. (Cambridge: Cambridge University Press).
- Bloch, Oscar, y W. von Wartburg, eds. (1950), *Dictionnaire étymologique de la langue française* (París: Presses universitaires de la France).
- Drozdiak, William (2001), "Old World, New Economy: Technology, Entrepreneurship Are Transforming Europe." *Washington Post*, Febrero 18. H1.
- Eatwell, John, Murray Milgate y Peter Newman, eds. (1987), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* (Nueva York: The Stockton Press). vol. 2.
- Elkjaer, Joergen R. (1991), "The Entrepreneur in Economic Theory: An Example of the Development and Influence of a Concept," en *History of European Ideas* 13 (6): 805-15.
- Gide, Charles, y Charles Rist (1927), *A History of Economic Doctrines*, 6<sup>ta</sup> ed. (Londres: Harrap and Co.)
- Greenspan, Alan (2000), "Testimony Before the Committee on Banking and Financial Services, U.S. House of Representatives,"  
[www.federalreserve.gov/boarddocs/hh/2000/february/testimony.htm](http://www.federalreserve.gov/boarddocs/hh/2000/february/testimony.htm), Febrero 17.
- Gunning, J. Patrick (2001), "The Praxeological Entrepreneur," Enero 16,  
[www.fortunecity.com/meltingpot/barclay/212/subjecti/workpape/praxent.htm](http://www.fortunecity.com/meltingpot/barclay/212/subjecti/workpape/praxent.htm)
- Hayek, F.A. (1969), *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press), orig. pub. 1948.  
\_\_\_\_ ed. (1975), *Collectivist Economic Planning* (Clifton, N.J.: Augustus Kelley), orig. pub. 1935.
- Hebert, Robert, y Alfred Link (1988), *The Entrepreneur Mainstream Views and Radical Critiques*, 2<sup>da</sup> ed. (Westport, Conn.: Greenwood Publishing Group).
- Henig, Peter D. (2000), "Charles Darwin Meets Adam Smith," *Red Herring*, Septiembre 1<sup>a</sup>,  
[www.redherring.com/story\\_redirect.asp?layout=story\\_generic&doc\\_id=RH920013692&channel=70000007](http://www.redherring.com/story_redirect.asp?layout=story_generic&doc_id=RH920013692&channel=70000007).
- Holcombe, Randall G. (1988), "Entrepreneurship and Economic Growth," *Quarterly Journal of Austrian Economics* 1 (Verano): 45-62.
- Hoselitz, Bert F. (1962), "The Early History of Entrepreneurial Theory," in *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, ed. J.J. Spengler y W.R. Allen, 2<sup>nd</sup> ed. (Chicago: Rand McNally), 234-58.
- Keynes, John Maynard (1964), *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace and World), orig. pub. 1936.
- Kirzner, Israel (1973), *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press).  
\_\_\_\_ (1992), *The Meaning of Market Process* (Nueva York: Routledge).  
\_\_\_\_ (2000), *The Driving Force of the Market* (Nueva York: Routledge).

- Knight, Frank (1971), *Risk, Uncertainty and Profit* (Chicago: University of Chicago Press), orig. pub. 1921.
- Kuhn, Thomas (1962), *The Structure of Scientific Revolutions* (Chicago: University of Chicago Press).
- Lange, Oskar (1964), *On the Economic Theory of Socialism* (Nueva York: McGraw-Hill). orig. pub. 1938.
- Lavoie, Don (1985), *National Economic Planning: What is Left?* (Washington, D.C.: Cato Institute).
- Lewin, Peter (1999), *Capital in Disequilibrium* (Nueva York: Routledge).
- Machovec, Frank M. (1995), *Perfect Competition and the Transformation of Economics* (New York: Routledge).
- Mill, John Stuart (1976), *Principles of Political Economy* (Fairfield, N.J.: Augustus Kelley), orig. pub. 1848.
- Mises, Ludwig von (1963), *Human Action* (Chicago: Regnery). orig. pub. 1949.
- \_\_\_\_\_ (1975), "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth", in *Collectivist Economy Planning*, ed. F.A. Hayek (Clifton, N.J.: Augustus Kelley), 87-130. orig. pub 1935.
- Perelman, Michael (1995), "Schumpeter, David Wells, and Creative Destruction", *Journal of Economic Perspectives* 9 (Verano): 189-97.
- Rothbard, Murray (1995a), *Economic Thought Before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. 1 (Hants, Reino Unido: Edward Elgar).
- \_\_\_\_\_ (1995b), *Classical Economics: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. 2 (Hants, Reino Unido: Edward Elgar).
- Schohl, Frank (1999), "A Schumpeterian Heterogenous Agent Model of the Business Cycle," en *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2 (Primavera): 1-20.
- Schumpeter, Joseph (1950), *Capitalism, Socialism, and Democracy* (Nueva York: Harper Collins), orig. pub. 1942.
- \_\_\_\_\_ (1961), *Theory of Economic Developments* (Nueva York: Oxford University Prss), orig. pub. 1912.
- \_\_\_\_\_ (1968), *History of Economic Analysis* (Nueva York: Oxford University Press), orig. pub. 1954.
- Smith, Adam (1981), *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis, Ind.: Liberty Fund), orig. pub. 1776.
- Spengler, Joseph J. (1960), "Richard Cantillon: First of the Moderns," en *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*, ed. J.J. Spengler y W.R. Allen, 2<sup>da</sup> ed. (Chicago: Rand McNally), 105-40.
- Wicksteed, Philip H. (1967), *The Common Sense of Political Economy*, vol. 1. (Nueva York: Augustus Kelley), orig. pub. 1913.
- Wieser, Friedrich von (1967), *Social Economics* (Nueva York: Augustus Kelley), orig. pub. 1914.
- Wolfe, Tom (2000), *Hooking Up* (Nueva York: Farrar, Straus, Giroux).