

La Función del Empresario y el Desarrollo Económico

Israel M. Kirzner

N.D. El brillante ensayo del Profesor Kirzner que transcribimos a continuación constituye una importante contribución al análisis de la función socioeconómica del empresario. El Profesor Kirzner señala las deficiencias que presenta al respecto el análisis económico contemporáneo, orientado, por una parte, hacia modelos y relaciones macroeconómicos, y dedicado, por otra parte, al análisis del mercado en equilibrio en un mundo de conocimiento perfecto; y somete a una poderosa revisión crítica la ya clásica construcción de Schumpeter. Ello le conduce a exponer con penetrante agudeza la significación del elemento empresarial en las decisiones económicas individuales y la función del empresario en la organización y desarrollo de la economía de los pueblos. A pesar de que el trabajo tiene un carácter esencialmente teórico, está escrito en un lenguaje asequible a cualquier lector interesado en los problemas de la economía y tiene, como el propio autor señala, repercusiones prácticas importantes para la política económica de los pueblos en desarrollo. El autor es Profesor de Economía en la Universidad de Nueva York y el trabajo forma parte del conjunto de Ensayos en honor de Ludwig von Mises, publicados en 1971, con ocasión de su noventa aniversario, por el Institute for Humane Studies, Inc., Menlo Park, California. El título original del trabajo en idioma inglés es *Entrepreneurship and the Market Approach to Development*. Tomado de *Orientación Económica* No. 38. edición de Agosto de 1972, Caracas, Venezuela.

Se comienza a percibir que la inmensa literatura dedicada al crecimiento y al desarrollo encubre una vasta brecha. Ese vacío se refiere a la incompreensión de la función que desempeña el empresario en el desarrollo económico y se manifiesta tanto en el nivel de la teoría, como en el nivel de la historia económica pasada y prospectiva. El empresario, observa el Profesor Baumol (1) ha «desaparecido virtualmente de la literatura teórica». En un penetrante ensayo sobre la función del empresario en el desarrollo económico, el Profesor Leibenstein señala que «la teoría de la competencia comúnmente admitida da la impresión de que es innecesaria la acción empresarial» (2).

En la literatura que trata más estrictamente de modelos de crecimiento (3), este vacío es casi total y es, a la vez, apenas sorprendente, en vista de su predominante preocupación por las relaciones macroeconómicas (4). En contraste con ello, la literatura que trata propiamente del desarrollo otorga cierta atención a la acción empresarial, aunque dedica escaso esfuerzo a formular un análisis teórico riguroso de la función del empresario. La discusión gira principalmente en torno a la posibilidad de que surja un «clima empresarial» en economías hasta ahora primitivas; en torno a la cuestión de si la motivación de los beneficios es tan débil en los países subdesarrollados como frecuentemente se supone; en torno a la factibilidad de descansar en la acción de empresarios extranjeros; y sobre temas similares (5). Por valiosas que sean tales discusiones, o bien parecen carecer de un marco teórico explícito, a la luz del cuál se puedan examinar las cuestiones relevantes, o bien, en el mejor de los casos, se basan en forma un tanto vacilante en la teoría sobre el empresario y el desarrollo expuesta por Schumpeter en su justificadamente famosa obra (6). Frecuentes y un tanto vagas referencias a los innovadores y empresarios schumpeterianos se consideran aparentemente suficientes para indicar las bases teóricas supuestas. Como consecuencia de ello, ha sido a menudo deficientemente entendida la función real del empresario en una economía de mercado en desarrollo y ha sido aceptada sin someter a

una revisión crítica la plausibilidad de un desarrollo rápido bajo sistemas económicos alternativos.

Este trabajo intentará reconsiderar la función del empresario en la teoría de una economía de mercado en desarrollo. La concepción de Schumpeter, pese a todas sus brillantes y valiosas ideas, será criticada a un nivel fundamentalmente teórico, tanto en lo que se refiere propiamente a la noción del empresario, como en lo que respecta a la de un sistema productivo que hace uso del capital. Trataré, finalmente, de bosquejar las vastas implicaciones de esas apreciaciones críticas para la política económica de los países en desarrollo.

Decisiones Económicas

En el centro cardinal de la microeconomía se encuentra la decisión individual. La decisión es generalmente concebida como una decisión «economizadora», esto es, una decisión por la cual el individuo ya sea consumidor, productor o propietario de recursos trata de realizar al máximo sus fines dentro de las restricciones impuestas por los medios disponibles. Implica comprar donde el precio es menor, vender donde el precio es mayor, comparar el beneficio marginal de cada uno de los pasos con el sacrificio marginal correspondiente, y así sucesivamente. Este tipo de decisión «economizadora», esencialmente destinada a la eficiente asignación de los recursos, es objeto de análisis exhaustivo en la teoría del precio. La teoría del mercado explora la medida en la cual las decisiones economizadoras de muchos participantes individuales pueden llevarse a cabo en forma simultánea. Las condiciones necesarias para lograr el ajuste conjunto de tales decisiones, de manera que ninguna quede indebidamente frustrada, constituyen las condiciones de equilibrio del mercado. El proceso del mercado permite que en un estado de cosas en el cual no existen las expresadas condiciones de equilibrio se dirija hacia un estado de equilibrio.

El rasgo esencial de la decisión «economizadora», y el rasgo que hace a la vez que sea susceptible de análisis, es su «racionalidad» o, en términos más expresivos, su orientación hacia una finalidad. Pero esta orientación hacia una finalidad se concibe exclusivamente como algo que condiciona la utilización de los medios de acuerdo con la importancia que se asigna a los diversos fines relevantes. En virtud de que esos fines y medios se consideran dados y conocidos, el acto de decisión se concibe como esencialmente *calculatorio*, como si la acción resultante estuviera ya *implícitamente contenida* en la relación entre fines y medios dados.

Sin embargo, los economistas no pueden limitar su atención a ese concepto restringido de decisión. Deben prestar también atención a un elemento del proceso decisional que no puede ser formalizado en simples términos de asignación calculatoria. La orientación hacia fines de las decisiones humanas se manifiesta a lo largo de una dimensión que se ignora en el análisis de las decisiones «economizadoras». Además de la explotación de las oportunidades percibidas, la acción humana orientada hacia fines implica una posición de alerta vigilancia hacia el descubrimiento y la explotación de oportunidades hasta ahora no *percibidas*. Este elemento de la acción humana la actitud de alerta vigilancia dirigida a descubrir nuevas valoraciones de los fines y nuevas disponibilidades de los medios puede denominarse el elemento *empresarial* de la decisión individual (7). La existencia de este elemento explica el hecho de que el conocimiento por el observador externo de los datos

que configuran una situación decisional no es suficiente para formular una predicción de la decisión que ha de ser adoptada. El cálculo que haga ese observador de la decisión óptima, aunque sea apropiado para los datos expresados, puede resultar totalmente fuera de lugar. La cuestión crucial se refiere al conocimiento de los datos que posea, de manera efectiva, el agente de la decisión. De hecho, la esencia de la decisión «empresarial». consiste en percibir y utilizar conocimientos que sin ella pudieran quedar desaprovechados.

Equilibrio, desequilibrio y acción empresarial

No es difícil comprender la indiferencia tradicional de los economistas hacia este elemento empresarial. Gran parte del análisis económico ha sido desarrollado sobre la base de un supuesto mundo de conocimiento perfecto. La teoría de la competencia perfecta y, más generalmente, la teoría del equilibrio del mercado, fueron desarrolladas en términos de conocimiento perfecto. Las decisiones fueron concebidas como decisiones estrictamente «economizadoras». A la verdad, el mundo de conocimiento perfecto excluye el elemento empresarial en el proceso de adopción de decisiones.

Aún más, el conocimiento perfecto constituye una condición esencial para que un mercado se encuentre en equilibrio. El equilibrio significa simplemente un estado en el cual cada decisión anticipa correctamente el contenido de todas las decisiones restantes. En una situación semejante, el proceso de adopción de decisiones no implica otra cosa que el cálculo de la conducta óptima del agente, dentro de las restricciones impuestas por las decisiones que se prevé (correctamente) que han de ser adoptadas por los demás. En ese mundo no existe puesto alguno para el elemento empresarial.

En contraste con ello, un mercado en desequilibrio significa un estado de cosas en el cual las decisiones no anticipan correctamente el contenido de todas las restantes decisiones. Es evidente que en este caso existe un campo de acción para la vigilancia y el descubrimiento empresarial de oportunidades que permitan adoptar decisiones más ventajosas que las actualmente existentes.

Es aquí donde se manifiesta la pertinencia del concepto de un «elemento empresarial» en la decisión individual. Es bien sabido que en la teoría del precio el «empresario» no tiene papel alguno en estado de equilibrio. Sólo en situación de desequilibrio existen oportunidades para el beneficio empresarial, esto es, para la adquisición de insumos a un costo menor que el ingreso derivable de la venta de su producción potencial. En equilibrio todos los beneficios han desaparecido y los costos y precios están íntegramente ajustados. Imaginar que todas las decisiones anticipan correctamente el contenido de todas las demás es suponer que se han esfumado todas las oportunidades para capturar un margen diferencial entre el costo de los recursos y el ingreso de los productores. La existencia de ese margen es, en efecto, incompatible con el supuesto de que los vendedores de recursos tienen pleno conocimiento de los ingresos de los productores y de que los adquirentes de productos lo tienen de los costos de los recursos. El conocimiento perfecto, que excluye el «elemento empresarial» en la decisión individual, excluye también todas las oportunidades de beneficio empresarial. La imperfección del conocimiento propia de un mercado en desequilibrio es la que crea las divergencias de precio entre los costos de los recursos y los ingresos de los productores que originan, en su acepción más usual, las oportunidades para una acción empresarial lucrativa. Y la explotación de oportunidades de beneficio

empresarial implica justamente ese elemento de la adopción de decisiones que hemos denominado elemento empresarial. Para obtener beneficios empresariales puros, es indispensable percibir diferencias de precios que habían pasado desapercibidas. Se requiere por lo tanto una actitud capaz de descubrir oportunidades que, como su propia pervivencia pone de relieve, no habían sido observadas por otros.

El empresario ¿factor de equilibrio o desequilibrio?

Todo lo que hemos expuesto es sobradamente elemental, aunque no siempre claramente percibido, y no es incompatible con el esquema dentro del cual Schumpeter desarrolla su concepto de empresario-innovador. En tanto que, a diferencia de Schumpeter, hemos expuesto primordialmente nuestra tesis en términos de decisiones (y del conocimiento que poseen los agentes de las decisiones, de las decisiones de los demás), puede fácilmente entenderse que nuestro análisis se aviene con la tesis de Schumpeter sobre la corriente circular, en la cual no existe actividad empresarial, y sobre la manera como el empresario inyecta cambios en el sistema.

Sin embargo, el punto que subraya la presentación de Schumpeter (prescindiendo enteramente del error de no destacar la importancia que tiene para los agentes de las decisiones el conocimiento de las decisiones de los demás) pasa por alto un importante aspecto de la actividad empresarial. Según Schumpeter la acción del empresario *trastorna* una situación de equilibrio existente. La actividad empresarial *perturba* la corriente circular continua. A la vez que cada arranque de innovación empresarial conduce eventualmente hacia un nuevo equilibrio, el empresario se presenta como una fuerza desequilibradora. «El desarrollo... es... totalmente ajeno a lo que puede ser observado en... la tendencia hacia el equilibrio» (8).

Por el contrario, nuestra tesis indica que la existencia de una oportunidad de beneficio empresarial hasta ahora desaprovechada significa que el estado de cosas existente, por regularmente que parezca discurrir, constituye una situación de desequilibrio. Se trata de una situación en la cual algunos agentes de decisiones ignoran al menos parcialmente las decisiones adoptadas por otros. Esta situación está llamada a cambiar y la existencia de oportunidades de beneficio es la levadura que origina la fermentación del cambio. Así en nuestra tesis el empresario es concebido como una fuerza *equilibradora*. Hablando con más precisión, concebimos el empresario como el agente que efectúa el ajuste recíproco de los elementos discordantes que constituyen el estado de desequilibrio. Su función es una resultante del estado de desequilibrio y sus actividades aseguran una tendencia hacia el equilibrio. Así como es cierto que sin su acción el estado de desequilibrio podría continuar indefinidamente (por lo cual apenas se puede insistir en calificar esa situación de desequilibrio), es importante percibir que los cambios que inicia son cambios *equilibradores*, esto es, conducen desde un estado desajustado de cosas que induce al cambio hacia el estado de cosas en el cual el cambio resulta innecesario o aun imposible.

La contraposición entre la concepción schumpeteriana del empresario como una fuerza espontánea que impulsa a la economía *fuera* del equilibrio y nuestra concepción del empresario como un agente principal de proceso que conduce del desequilibrio *hacia* el equilibrio, es particularmente importante en el contexto del desarrollo económico. Debemos primero, sin embargo, extender nuestra exposición de la acción empresarial al análisis de

una multiplicidad de períodos temporales, en el cual la tesis de Schumpeter resulta asimismo inadecuada.

Equilibrio en un período singular y equilibrio intertemporal

En un análisis limitado a decisiones adoptadas en un solo período, el equilibrio significa un estado de cosas en el cual todas las decisiones adoptadas en un período singular anticipan correctamente las restantes decisiones que se adoptan en ese período. En un período singular, la actividad empresarial consiste en aprovechar las oportunidades de beneficio que resultan de comprar y vender a precios diferentes en un mercado en desequilibrio dentro de ese único período.

En un análisis que se extiende a decisiones correspondientes a una multiplicidad de períodos, la noción de desequilibrio es más compleja. En semejante análisis, las decisiones se extienden a planes de comprar y vender en el futuro. Un hombre invierte hoy en educación, con el propósito de vender en el futuro el fruto de las aptitudes que ha adquirido. Otro construye hoy una fábrica de zapatos y entiende comprar suministros regulares de cuero durante futuros períodos de tiempo. El equilibrio que habría de resultar del ajuste perfecto de ese conjunto de planes multi periódicos ha de ser un equilibrio *intertemporal*. Los planes hechos hoy no se han de corresponder solamente con los planes que hagan hoy los demás, sino con planes hechos en el pasado y con planes que se han de hacer en el futuro (9). Una situación de desequilibrio existirá siempre que un plan cualquiera adoptado en cualquier fecha no se ajuste adecuadamente con cualesquiera otros planes adoptados (sea cualquiera su fecha) en el conjunto del sistema. Un hombre que construye una fábrica de zapatos y descubre en períodos posteriores que es imposible obtener el cuero para elaborarlos, o que los consumidores no desean comprar más zapatos, ha adoptado su decisión ignorando los planes de otros individuos de los cuales depende su propio plan. Un hombre que aprende una profesión para la cual no existe más adelante demanda, ha adoptado un plan basado en una incorrecta anticipación de los planes de los demás.

Es evidente que la actividad empresarial desempeña en el mercado intertemporal un papel análogo al que desempeña en el análisis más simple de un período singular. Cuando los planes existentes no satisfacen las condiciones del equilibrio intertemporal, la consiguiente ignorancia de los agentes de decisión crea oportunidades de beneficio empresarial, que pueden ser aprovechadas por aquellos que son capaces de «ver» lo que otros no han sido capaces de ver. Estas oportunidades (accesibles a los participantes del mercado que tienen ese espíritu de iniciativa y vigilancia que hemos identificado como el elemento empresarial de la decisión individual) consisten en la disponibilidad actual de recursos a precios inferiores al valor presente de los precios a los cuales los productos correspondientes pueden ser vendidos en el futuro. Esa diferencia entre precios de compra y precios de venta es similar a la que origina el beneficio empresarial en contextos más simples. Ese margen de beneficio es el resultado de la incapacidad que tienen aquellos que venden hoy los recursos (a precios bajos) para percibir las posibilidades de vender a precios más altos en el futuro. La vigilancia e iniciativa empresarial ante tales oportunidades capturará esa diferencia en forma de beneficio y generará con ello la tendencia general hacia la eliminación del beneficio. Sus actividades de compra y venta en el mercado intertemporal tenderán a alinear los precios de los recursos en una fecha con los precios de los productos en fechas posteriores, hasta el punto en que sólo los separe el puro valor del interés.

Así, en el contexto del análisis de una multitud de períodos (como en el análisis de un solo período), el empresario encuentra un campo de acción para su función específica descubriendo oportunidades para el uso ventajoso de recursos que otros han sido incapaces de percibir. Tiende a lograr la explotación de posibilidades de producción que ninguno había sido hasta ahora capaz de descubrir. Estas consideraciones pueden ser fácilmente extendidas a los fines de incluir planes de producción que implican uso de capital.

El empresario y el uso del capital

Es sabido que el crecimiento económico y el desarrollo requieren capital. Nuestra exposición sobre la función del empresario en el mercado intertemporal nos ayudará a comprender la relación existente entre el empresario y el capitalista.

Hemos visto que las oportunidades de producción intertemporal implican la adquisición de insumos en una fecha y la subsiguiente venta de productos en una fecha posterior. En el contexto de un proceso productivo que hace uso de capital, decimos que el productor congela o inmoviliza recursos, en forma de bienes capital o de bienes en proceso, hasta la terminación del período de producción. Para llevar a cabo esos procesos productivos que usan e inmovilizan capital durante un período dado de tiempo es necesario que alguien renuncie a los productos alternativos que estarían disponibles si se usaran los insumos en procesos productivos más breves. Es decir, alguien tiene que asumir la función de capitalista. Si los vendedores de insumos (digamos, los trabajadores) no están dispuestos a aplazar sus pagos (salarios), alguien tiene que anticipar los fondos requeridos para la adquisición de los insumos y esperar hasta el final del proceso productivo para obtener el rendimiento y reembolso de su inversión. El productor que obtiene en préstamo los fondos destinados a financiar un proceso productivo que hace uso de capital considera que vale la pena incurrir en los compromisos necesarios para persuadir al capitalista a invertir. Los procesos de producción más productivos, en la medida que envuelvan mayor inversión de capital, serán emprendidos solamente hasta el grado en que el productor «vea» el carácter remunerador de esos procesos. Todo esto es sobradamente trivial. Pero ayuda a centrar la atención sobre la función del empresario en una forma que es importante para nuestros propósitos.

La accesibilidad técnica de métodos de producción que hacen uso de capital en forma remuneradora y la disponibilidad de ahorros que proporcionen los fondos necesarios no son suficientes para asegurar que esos métodos serán emprendidos. Constituyen una simple oportunidad para el cambio intertemporal *que puede no ser nunca explotada si nadie es capaz de percibirla*. En el caso de que, en cualquier momento, semejante oportunidad permanezca inexplorada, ofrece oportunidades para un beneficio empresarial. Un empresario será capaz de obtener capital en préstamo, comprar recursos y producir bienes a un valor de mercado que reembolsará con exceso la inversión del capitalista conjuntamente con el interés necesario para persuadirle que anticipe los fondos de capital. Solamente en el supuesto del equilibrio intertemporal (el cual, en el contexto de la acumulación de capital, *no* significa ciertamente un estado estacionario), los métodos de producción que hacen uso de capital no rendirán un excedente sobre el costo de los recursos empleados más el interés. En un mundo de conocimiento imperfecto y en el

contexto multiperiódico esa falta de conocimiento no es difícil de imaginar la destinación de capital a procesos de producción más productivos implica necesariamente el descubrimiento empresarial de una oportunidad que hasta el presente había pasado desapercibida.

La acción empresarial es, en consecuencia, necesaria en el desarrollo económico para el propósito enteramente común de asegurar el aprovechamiento de oportunidades que impliquen el uso socialmente ventajoso de capital a largo plazo. En lugar de ser una especie de impulso exógeno dado a la economía, la innovación empresarial consiste en la utilización de oportunidades que por una u otra razón habían escapado a la observación. En lugar de constituir, según Schumpeter, un «cambio espontáneo y discontinuo en los canales de la corriente», que trastorna y desplaza «el estado de equilibrio previamente existente» (10), el desarrollo generado por la actividad empresarial ha de ser considerado como la *respuesta* a tensiones creadas por oportunidades insatisfechas, por el uso de una información que no había sido todavía aprovechada.

El desarrollo schumpeteriano una crítica

Hemos llevado nuestra exposición hasta un punto en el cual resalta claramente nuestro franco desacuerdo con la concepción de Schumpeter sobre la función del empresario en el desarrollo. Samuelson ha capturado el espíritu de la visión schumpeteriana con una metáfora admirablemente expresiva: «La cuerda del violín es impulsada por la innovación; sin innovación se apagaría lentamente hasta llegar a una posición estacionaria; más entonces aparece una nueva innovación que la impulsa una vez más hacia un movimiento dinámico. Así ocurre con la tasa de beneficio en la vida económica» (11). El desarrollo es *iniciado* por innovadores que *generan* nuevas oportunidades. Los innovadores schumpeterianos sacuden a la economía de su inerte estado estacionario. Los imitadores compiten y eliminan progresivamente los beneficios originados por la innovación, restaurando el letargo estacionario de una nueva corriente circular, hasta que surge un nuevo brote de actividad innovadora que estimula una vez más el desarrollo.

A pesar del brillo y de la fuerza del análisis schumpeteriano, nuestro punto de vista sobre el desarrollo empresarial es enteramente distinto. Para nosotros, la actividad empresarial es una fuerza *equilibradora* y no lo inverso. *Nuestro* empresario, ya sea en el supuesto del periodo temporal singular o en el supuesto de múltiples períodos, se manifiesta como alguien que realiza y aprovecha oportunidades existentes, como alguien que genera la tendencia hacia la satisfacción de las condiciones del *equilibrio* compatibles con la información disponible. Su función es la de realizar el potencial de desarrollo económico que una sociedad posee en un momento dado.

Podemos exponer de la siguiente manera nuestro desacuerdo con el esquema schumpeteriano. En todos los niveles de la acción humana, ya sea en la economía de mercado o en la economía centralmente planificada, debemos distinguir *dos* diversos problemas asociados con la necesidad de asegurar la adopción de la mejor línea de conducta posible. El primero se refiere al descubrimiento de la mejor línea de acción accesible, y consiste esencialmente en una cuestión de cálculo basado en los datos relevantes. El segundo problema se refiere a la manera de asegurar qué línea óptima de conducta que *puede* ser llevada a cabo será efectivamente ejecutada. Al nivel de la decisión

individual, el análisis económico ha supuesto con demasiada frecuencia que el segundo problema se realizaría por sí solo. Se supone que el agente de decisión debe simplemente determinar la posición óptima. En otras palabras, el análisis olvida la necesidad del elemento empresarial en la decisión individual, suponiendo que los fines y medios relevantes son conocidos. Pero tan pronto como se percibe el problema de asegurar que el individuo «vea» la óptima línea de acción, se pone de manifiesto la importancia de este elemento empresarial, esto es, de asegurar un estado de conciencia y vigilancia ante los «datos».

Cuando consideramos las perspectivas económicas de las sociedades en desarrollo, se presentan de nuevo los dos problemas expresados, y una vez más encontramos que el segundo problema se ignora. El primer problema es el descubrimiento del mejor curso de desarrollo económico al alcance de la sociedad. Se trata, en principio, de una cuestión de cálculo, de una comparación entre posibilidades alternativas, que sean compatibles con los recursos y la tecnología disponible, a la luz de las correspondientes escalas de valores (ya sean de los individuos o de los planificadores, e incluyendo las preferencias temporales correspondientes). Por muy cuidadosa que sea la ejecución de esta clase de cálculo, las soluciones obtenidas se refieren solamente al primer problema, a la determinación de cuál es lo mejor a la luz de aquello que resulta posible. Pero queda todavía en pie el segundo problema, el de asegurar que las oportunidades así percibidas sean efectivamente realizadas. Sea cualquiera la forma de la organización económica *laissez-faire*, o planificación central o alguna mezcla de ambas, este segundo problema debe ser afrontado: ¿qué es lo que puede asegurar que las oportunidades existentes sean «vistas» y acogidas? Es aquí en el caso de mercado donde el elemento empresarial entra en acción.

En el sistema de mercado la existencia de oportunidades es señalada por oportunidades de beneficio en forma de márgenes diferenciales de precios. Las señales pueden no ser siempre vistas, pero el punto radical de la teoría del mercado es el hecho de que existe una *tendencia* a que lo sean. El incentivo del beneficio constituye la fuerza de atracción. Es una fuerza que no sólo proporciona el incentivo para aprovechar las oportunidades una vez percibidas, sino que asegura la tendencia de que esas oportunidades *sean percibidas*. La actividad empresarial constituye el agente o instrumento de la *respuesta*; el estado de alerta vigilancia del empresario ante las posibilidades de beneficio constituye el mecanismo social que garantiza a la sociedad el logro de las posibilidades accesibles. La función que desempeña el elemento «empresarial» en la adopción de decisiones individuales, es la misma que desempeña el empresario en la economía de mercado. Todo esto se encuentra ausente del esquema schumpeteriano.

La literatura sobre crecimiento y desarrollo consiste en exposiciones cuidadosamente elaboradas sobre las posibilidades existentes para aumentar la productividad del trabajo, para aumentar el volumen de recursos, para la acumulación de capital físico y humano, para obtener beneficios del comercio exterior, del capital extranjero, así como sobre otros temas similares. El problema de la acción del empresario parece ser tratado en esta literatura de una manera semejante al de los recursos económicos en general. Aunque se reconoce la existencia de una diferencia entre el empresario y el simple gerente o administrador, el primero parece sin embargo concebirse simplemente como un elemento que *aumenta el número de posibles oportunidades* y no como el elemento necesario para asegurar una tendencia hacia la realización efectiva de oportunidades que existen, en principio, sin él. La

descripción schumpeteriana del empresario como iniciador y autor del desarrollo parece ser, al menos parcialmente responsable de esta inadecuada comprensión de la significación real de la función empresarial (a este respecto fórmula Leibenstein una valiosa distinción entre la eficiencia en la asignación y la «eficiencia-X» y reconoce que la acción empresarial se relaciona más con la segunda que con la primera» (12).

Nuestras objeciones a la tesis schumpeteriana pueden ser resumidas así. Schumpeter concibe el desarrollo como un proceso de cambios espontáneos y desvinculados. En la corriente económica circular sobre la cual se originan estos cambios, parecen en cierto modo haber sido suprimidos los planes intertemporales, de manera que los cambios, digamos, en la intensidad del capital están específicamente asociados con la actividad empresarial. Esta concepción sugiere la posibilidad de un equilibrio intertemporal en el sentido de una economía plenamente ajustada sin campo de acción para el empresario a un esquema definido de actividad con creciente intensidad de capital. Resulta así desconocida la función que corresponde al empresario *para asegurar una tendencia hacia la efectiva realización* de ese resultado. En lugar de mostrar a los empresarios como los agentes que *responden* a las posibilidades de beneficio intertemporal (a través de una actitud de alerta vigilancia en torno a las posibilidades de emplear recursos adicionales de capital), describe al empresario como *creador* de beneficios: «el hijo del desarrollo» (13). En lugar de mostrar a los empresarios como los elementos que descubren las oportunidades accesibles, responden a ellas y eliminan o mejoran los desajustes originados por el estado de ignorancia existente, describe al empresario como un elemento que genera alteraciones en un mundo donde funciona una corriente circular plenamente ajustada y en el cual todas las oportunidades han sido ya plena y familiarmente explotadas.

Implicaciones de la crítica

¿La expresada crítica de la concepción schumpeteriana contiene una diferencia esencial o es simplemente una manera distinta de decir la misma cosa? Existen fuertes razones para insistir en el hecho de que nuestra crítica tiene ciertamente poderosas implicaciones.

La gran cuestión ignorada en la economía del desarrollo se refiere a la existencia de un aparato social capaz de asegurar que sean explotadas las oportunidades accesibles. La solución de esa cuestión requiere un aparato social capaz de asegurar que los agentes de las decisiones conozcan esas oportunidades y tengan un incentivo para llevarlas a cabo. Hemos observado que el mercado posee exactamente el mencionado aparato en la libertad que ofrece a los empresarios para explotar con beneficios las oportunidades de las cuales tienen conocimiento. El beneficio, en el sistema de mercado, no es solamente el incentivo que atrae a los empresarios para realizar las oportunidades que perciben, sino, antes que nada, el incentivo que utiliza el mercado para asegurar que esas oportunidades sean percibidas. *Uno de los principales argumentos en favor del sistema de mercado para el desarrollo económico consiste precisamente en la crucial importancia de este elemento del sistema.* Cualesquiera que sean las ventajas que posea el sistema de precios, en cuanto máquina computadora que facilita una óptima asignación intertemporal de los recursos, el logro de tales ventajas depende enteramente del elemento empresarial que hemos mencionado. Y es justamente el expresado elemento el que parece faltar en sistemas alternativos de organización económica y social (14). Entendemos que es en este punto donde falla el esquema de Schumpeter.

La descripción del desarrollo económico se basa, pese a todo, para Schumpeter, en la actividad del empresario. Sin embargo, después de haber tenido en su mano esa idea enormemente importante, Schumpeter la deja escapar. Su descripción no logra exponer la fuerza de la actividad empresarial para asegurar una tendencia hacia la realización de las oportunidades socialmente deseables. Su descripción no logra poner de relieve el hecho de que las tensiones generadas por los desajustes existentes atraen e impulsan la actividad correctiva del empresario. Su descripción falla al no revelar que es el *mercado* el que permite que todo ese proceso se lleve a cabo. Por el contrario, la acción empresarial sobre la cual construye Schumpeter su sistema es en principio igualmente aplicable a la economía centralmente planificada (15). La noción de la corriente circular y la posibilidad de que resulte alterada por decisiones creativas espontáneas son en principio enteramente aplicables a una economía no regida por el mercado. Lo que falla en la descripción schumpeteriana del desarrollo como innovación es la explicación de que la existencia de posibilidades no es suficiente, de que es además necesaria la existencia de un mecanismo social que asegure la percepción y realización de esas posibilidades. Schumpeter falla al no mostrar cómo puede una economía no regida por el mercado resolver ese problema central. Las brillantes ideas de Schumpeter sobre la naturaleza de la innovación y de la acción empresarial deben ser refundidas en un molde *ex ante*. En lugar de percibir solamente cambios que el empresario ha forjado, debemos centrar la atención en las oportunidades que estaban esperando hasta ser aprovechadas por el empresario. En lugar de identificar los beneficios que han sido obtenidos *ex post* por el empresario, debemos centrar la atención en las posibilidades de beneficio que sirven para atraer la acción empresarial. En lugar de contemplar cómo trastorna el empresario el plácito *statu quo*, debemos comprender que ese *statu quo* no es otra cosa que una hirviente masa de desajustes indebidamente aprovechados que reclaman una adecuada corrección. En lugar de concebir el empresario como un elemento que lanza al sistema fuera del equilibrio, debemos concebirlo como el elemento que realiza las tendencias hacia el equilibrio que son inherentes al sistema. Considero que solamente este enfoque teórico puede ser de utilidad en las grandes cuestiones político-económicas que enfrentan en el mundo los países en desarrollo.

-
1. W. J. BAUMOL, «Entrepreneurship in Economic Theory», *American Economic Review* (Mayo, 1968, pág. 64).
 2. E. LEIBENSTEIN, «Entrepreneurship and Development», *American Economic Review* (Mayo, 1968, pág. 72).
 3. Para una visión general véase F. E. HAHN y R. C. O. MATTHEWS, «The Theory of Economic Growth: A Survey», *Economic Journal* (Diciembre, 1964).
 4. La propia obra de Hicks, *Capital and Growth* (Oxford, 1965), en la cual se acometen las implicaciones que tiene en la teoría del precio la teoría formal del crecimiento, no se ocupa en absoluto del empresario.
 5. Para una muestra de esta literatura, véase P. T. BAUER y B. S. YAMEY, *The Economics of Underdeveloped Countries* (Chicago, 1957), cap. VIII; M. ABRAMOVITZ, «Economics of Growth», en *A Survey of Contemporary Economics*, vol. II (Irwin, 1952, págs. 157-162); E. G. AUBREY, (Industrial Investment Decisions: A Comparative Analysis», *Journal of Economic History* (Diciembre, 1955); N. ROSENBERG. «Capital Formation in Underdeveloped Countries». *American Economic Review* (Septiembre, 1960, págs. 713-714); G. F. PAPANEEK. «The Development of Entrepreneurship», *American Economic Review* (Mayo, 1962).
 6. Véase J. A. SCHUMPETER *The Theory of Economic Development*, (Harvard, 1934).

7. Véase I. M. KIRZNER, «Methodological Individualism, Market Equilibrium and Market Process»,. II Político, 1967.
8. SCHUMPETER. ob. cit, pág. 64
9. F. A. HAYEK, *The Pure Theory of Capital*, pág. 22 ss.; I. M. KIRZNER, An Essay on Capital, pág. 30; *Market Theory and the Price System*, pág. 311-320.
10. SCHUMPETER, ob cit. pág. 64.
11. P. A. SAMUELSON, Economics (7a. Ed.. pág. 725).
12. Véase H. LEIBENSTEIN, «Allocative Efficiency vs. X-Efficiency», *American Economic Review* (Junio. 1966), «Entrepreneurship and Development». *American Economic Review* (Mayo. 1968).
13. SCHUMPETER, ob cit.pág. 154
14. Véase sobre esto el pasaje magistral en HAYEK., *Individualism and Economic Order*,págs. 201-203.
15. SCHUMPETER, ob. cit. págs. 138 ss.