

Acción humana e instituciones: un estudio sobre los alcances de la empresariedad.

Sumario.

Este trabajo pretende analizar los alcances de la función empresarial. Partiendo del concepto de empresario propuesto por Israel Kirzner (1973), se mostrará la relevancia del empresario para el proceso de mercado y para explicar aspectos vinculados a la teoría de la firma (específicamente la aparición y el crecimiento de las mismas). A continuación, se discutirá el impacto de los descubrimientos empresariales en las instituciones. Esto se desarrollará en dos etapas. Primero se interpreta la aproximación de Yu (2001), quien sostiene que los descubrimientos ordinarios y extraordinarios de los empresarios disparan un proceso (no buscado) de cambio institucional. En segundo término se analizan dos posibles enfoques alternativos: el caso de productos que incorporan reglas (con el ejemplo de los barrios privados) y la perspectiva del empresario institucional de Li y Feng (2006).

Introducción.

La acción individual y la interacción humana en sociedad producen diferentes resultados. Algunos resultados estaban dentro de lo estimado en los planes, más formales o menos, formulados *ex ante*. Otros resultados se desvían de lo previsto en los planes originales. Sin embargo, existe otro tipo de resultados: aquellos que no estaban en los planes originales y que superan las expectativas de cualquier individuo.

Cuando un ama de casa adquiere un nuevo alimento esperando que sea del agrado de su familia, pueden suceder dos cosas: que se cumpla el objetivo o no. Lo mismo cuando un empresario contrata recursos estimando determinada productividad o en el caso de un trabajador que elige un empleo entre dos o más posibilidades. Si los objetivos planeados *ex ante* no se cumplen, se pueden evaluar los motivos y luego revisar los planes dando lugar a una nueva ronda acciones. El proceso de planear – actuar – evaluar se reinicia permanentemente y describe la dinámica de la acción humana.

Esa acción humana también produce resultados no esperados. La acción de un individuo produce fenómenos no contemplados en los planes de origen. Como afirmara el filósofo escocés Adam Ferguson al referirse a las instituciones: son resultado de la acción humana pero no del designio humano.¹ Las acciones individuales dan origen al proceso de mercado, la moneda, el lenguaje y un conjunto de prácticas y reglas surgidas espontáneamente, i.e. sin haber sido planeadas por ningún agente particular.

Este trabajo se refiere a la empresariedad, que se tratará más adelante, y a las instituciones, a las reglas y normas que rigen la vida cotidiana de los individuos en una sociedad. Pero las instituciones no son todas espontáneas. North (1991) define a las instituciones como un conjunto de reglas explícitas y otras tácitas.² Las constituciones y los códigos representan ejemplos de las primeras, mientras los principios morales, costumbres, tabúes y tradiciones son de carácter tácito. Además, existe una retroalimentación entre ambos. Los principios morales y costumbres pueden ser fuentes del denominado derecho positivo.

¹ La cita de Ferguson y un recorrido por la tradición del orden espontáneo en Barry, N. 1982. La tradición del orden espontáneo, *Laissez-Faire* N° 6, 1998.

² North, D. 1991. Institutions, *Journal of Economic Perspectives*.

La clasificación de las instituciones entre formales e informales es importante para el cumplimiento de su objetivo. Cuando las instituciones formales pasan por alto o contradicen las prácticas espontáneas existe un alto costo de aplicación y cumplimiento de las primeras. A mayor coincidencia entre ambas, menor es el costo de hacer funcionar el aparato formal (Sautet 2005).³

Las instituciones cumplen un papel fundamental para brindar incentivos y coordinar la actividad económica de creación de riqueza. Al facilitar la predicción de las conductas ajenas, representan un valioso aporte a la formación de expectativas y a la reducción (no eliminación) de incertidumbre (Lachmann).⁴ Determinado esquema institucional impulsa la empresariedad y el progreso económico. Para esos fines, se requieren instituciones propias de una sociedad libre: la correcta definición y defensa de los derechos de propiedad y la ausencia de privilegios legales que limiten la competencia (y, por lo tanto, la acción empresarial) en los mercados. Harper (2003) extiende el requerimiento no solo a las instituciones económicas y legales, sino también a las políticas, dando lugar a un completo programa de políticas públicas para impulsar la empresariedad basado en el proceso de mercado.⁵

Se pretende, a partir de lo que sigue, analizar los alcances de los descubrimientos empresariales. En primer lugar, en la siguiente sección, se explica porque la empresariedad es un factor clave del proceso económico de mercado, empleando el enfoque del profesor Israel Kirzner. En segundo lugar, se tratará de mostrar porque los empresarios son claves para explicar la aparición de la firma dentro de la teoría del proceso de mercado. Con las dos secciones iniciales se espera preparar el terreno para la discusión de este artículo: ¿pueden los empresarios modificar las instituciones, favorecer o impulsar el cambio hacia instituciones de una sociedad libre?

Empresario y proceso de mercado.

El mercado es un orden social donde interactúan individuos mediante diversos arreglos contractuales, siempre que exista el derecho de propiedad sobre los medios de producción. Cada individuo participante dispone de una fracción mínima del conocimiento disperso. Según Friedrich von Hayek, el problema económico no está en asignar recursos conocidos a fines conocidos, sino en descubrir y utilizar conocimiento disperso que posee cada miembro de la sociedad y que no está disponible para ninguno en particular.⁶

En el proceso de mercado los individuos ignoran tanto el volumen de información que se encuentra disperso como la diversidad de efectos de sus actos. Kirzner (1992) lo definió como ignorancia genuina, dado que los individuos ignoran la dimensión de su ignorancia.⁷ Es un escenario de incertidumbre estructural donde los participantes

³ Sautet, F. 2005. The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy, *Mercatus Policy Series N° 1*.

⁴ La expresión de Ludwig Lachmann está citada en O'Driscoll, G. y Rizzo, M. 1985, *The Economics of Time and Ignorance*, página 32, 2ª edición (1996).

⁵ Harper, D. 2003, *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge.

⁶ Hayek, F. 1945, The Use of Knowledge in Society, *The American Economic Review*, Vol. 35, No. 4, páginas 519 a 530.

⁷ Kirzner, I. 1992. Commentary. Entrepreneurship, Uncertainty and Austrian Economics. En Caldwell, B. y Boehm, S. (eds), *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Kluwer Academic Publishers, pp. 85-102.

desconocen las probabilidades de determinados resultados y también desconocen el abanico de los posibles resultados de sus actos.⁸ Como consecuencia, el cambio y la sorpresa constituyen elementos propios del proceso económico, proceso que se asemeja a lo que Karl Popper denominó universo abierto (open-ended).⁹ Un argumento para sostener dicha afirmación es que la información de las variables fundamentales (necesidades, disponibilidad de recursos y conocimientos técnicos) se encuentra en cambio permanente, hecho que sugiere la posibilidad de errores genuinos y posteriores retroalimentaciones. Con este panorama se hace difícil pensar en el equilibrio en términos de competencia perfecta como forma de aproximarse a la realidad cotidiana. Al contrario, lo que caracteriza al mundo real de los mercados es el cambio incesante y el desequilibrio.

Bajo tales condiciones, explicar la coordinación entre millones de agentes económicos es uno de los mayores desafíos de la economía como ciencia social. ¿Cómo es posible la transmisión de conocimiento entre millones de personas, en muchos casos con intereses contrapuestos? ¿Cuáles son las posibilidades de la cooperación social en un entorno como el descrito? Estas preguntas inquietaron a los economistas desde los orígenes formales de la ciencia con Adam Smith. En el proceso de mercado, el sistema de precios cumple la función de coordinar planes entre individuos. Según Horwitz (1994), “el hecho principal a ser explicado en economía es cómo agentes con diferente conocimiento y expectativas son capaces de coordinar sus comportamientos a pesar de tales diferencias y a pesar del anonimato inherente a los mercados”.¹⁰ El sistema de precios reúne y comunica información sobre preferencias de compradores y vendedores de bienes y servicios, de factores de producción y de ahorristas y prestamistas. Los precios surgen de la interacción entre personas con diferentes valoraciones que, además, están dotadas de diferentes capacidades empresariales.

Precisamente los empresarios son quienes cumplen una función clave en la coordinación del proceso económico de mercado bajo condiciones de información dispersa, ignorancia cabal y desequilibrio. Sin empresarios no habría coordinación en el mercado y, por este motivo, Ludwig von Mises consideró al empresario como la fuerza motriz del proceso económico.¹¹

Para interpretar la función empresarial dentro de la teoría del proceso de mercado, se puede recurrir a una vía positiva y a otra negativa. Siguiendo la vía negativa, un empresario no es administrador ni productor ni capitalista. Pero fundamentalmente, y a diferencia de lo planteado por Henrekson (2007), un empresario no es un buscador de rentas (o un pseudo-empresario).¹² Entonces ¿qué es un empresario? Kirzner (1973) no sólo ofrece una teoría de la empresarialidad sino que la inserta dentro de una abarcadora explicación del proceso de mercado. La empresarialidad se encuentra en el estado de alerta a oportunidades de beneficios que surgen de diferenciales de precios en

⁸ Langlois, R. 1994, Risk and Uncertainty, en Peter Boettke ed. *The Elgar Companion to Austrian Economics*, página 118, Edward Elgar Publishing.

⁹ Sautet, F. 1999, *An Entrepreneurial Theory of the Firm*, página 11, Routledge.

¹⁰ En Dulbecco, P. y Garrouste, P. 1999. Towards an Austrian Theory of the Firm. *Review of Austrian Economics*, 12: 43–64.

¹¹ Mises, L. 1949, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4ª ed. Foundation for Economic Education (1996), página 249.

¹² Henrekson, M. 2007, Entrepreneurship and Institutions, *Research Institute of Industrial Economics*, páginas 9 a 12.

desequilibrio. Así, las ganancias empresariales son consecuencia de una correcta anticipación del futuro.¹³ El *alertness* empresarial permite que los individuos descubran diferenciales de precios. Y la explotación de esos descubrimientos inicia la tendencia al arbitraje entre mercados que, ante el cambio permanente, está siempre en una nueva dirección.¹⁴ Por este motivo, sin llegar a considerar la perfecta compatibilidad de planes, los empresarios *tienden* a mejorar la coordinación de planes individuales. La tendencia hacia estadios cada vez más eficientes depende de los descubrimientos empresariales pero se ve modificada por esos mismos descubrimientos (sean diferenciales de precios que derivan en arbitrajes o innovaciones que provienen de la creatividad y la imaginación)¹⁵. El proceso de mercado involucra una compleja retroalimentación y aprendizajes tanto de errores cometidos como del nuevo conocimiento generado por los descubrimientos (Butos, 2003).¹⁶ En este sentido, los descubrimientos empresariales que arrojan beneficios crean nuevas oportunidades y actos empresariales (Holcombe, 2003). Sin embargo, el análisis anterior estaría incompleto si no se considerara el aspecto institucional. La acción empresarial descrita resulta de vital importancia para el proceso económico siempre que exista libertad de ingreso y salida de los mercados, i.e. competencia. Una barrera a la competencia es una barrera a la empresarialidad. De allí el calificativo de pseudo-empresarios para los buscadores de rentas, aquellos que realizan negocios que incluyen transferencias indeseadas y forzadas (robo, piratería, soborno de jueces y privilegios obtenidos del poder político).¹⁷ Un empresario en un entorno de libre entrada y salida obtiene sus beneficios sin coacción externa y mediante intercambios voluntarios de derechos de propiedad. La pseudo-empresarialidad no hace otra cosa que frenar el proceso económico de mercado al impedir que otros empresarios exploten determinadas oportunidades de negocios. Para que los recursos sean asignados a sus mejores usos alternativos (coordinación) en un contexto de información dispersa son necesarios empresarios e instituciones propias de una sociedad libre. Por ello se puede sostener que empresario y competencia son categorías inseparables.¹⁸ La clasificación de empresario y pseudo-empresario se aproxima a la de empresario productivo e improductivo de Baumol (1990).¹⁹ Los empresarios productivos se

¹³ Esto marca una diferencia con la posición de Knight donde las ganancias son un “residuo”. Ver Sautet, F. 1999, *op. cit.* página 11.

¹⁴ Kirzner, I. 1992, El significado del proceso de Mercado, *Libertas* 27, 1999.

¹⁵ Kirzner, I. 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, páginas 84-85, University of Chicago Press. En ese libro Kirzner distingue un tercer tipo de descubrimiento denominado especulación que consiste en arbitraje intertemporal. Para Schumpeter el empresario es solamente un innovador que cambia alguna de las condiciones que se mantienen constantes en el equilibrio walrasiano e inicia el proceso de “destrucción creadora”. Schumpeter, J. A. (1978 [1912]), *Teoría del desenvolvimiento económico*, páginas 139-141, Fondo de Cultura Económica.

¹⁶ Butos, W. 2003, Entrepreneurship and the Generation of Knowledge, en Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*.

¹⁷ Tullock (1993) sostiene que el buscador de rentas pretende obtener privilegios donde los efectos dañinos sobre los afectados son mayores a las ganancias del beneficiario. En Tullock (1993), *Rent Seeking*, páginas 19 a 23, Edgard Elgar Publishing Limited.

¹⁸ Para un tratamiento de la empresarialidad y la competencia ver Boettke, P. y Coyne, C. 2003, Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?, en Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, página 67-88. En este sentido podría pensarse en la categoría de “competidor” como síntesis de empresario y competencia.

¹⁹ Baumol, W. J. (1990) “Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive.” *Journal of Political Economy* 98 (5): 893-921.

benefician al mismo tiempo que la sociedad, mientras los improductivos, como buscadores de rentas, actores de ilícitos como robos y otros crímenes, destruyen recursos de la sociedad para conseguir sus intereses. Dentro de la categoría de empresarialidad productiva pueden distinguirse los descubrimientos ordinarios de los descubrimientos extraordinarios: estos últimos identificados con la innovación y los primeros con los arbitrajes de los seguidores.²⁰ Coyne y Leeson (2004) agregan la categoría de empresario evasivo: aquel que efectúa desembolsos de recursos para evitar leyes restrictivas o para evitar la actividad improductiva de otros.

Para responder si los empresarios afectan las instituciones resulta conveniente considerar a la competencia, más allá de su aspecto institucional, como una fuente de error empresarial. Dada la información y el conocimiento disponible, los empresarios, básicamente, pueden cometer tres tipos de errores de estimación. El primero es un “descubrimiento espurio”, donde el empresario cree haber descubierto una oportunidad de negocios cuando en realidad la misma no existe. Es un error de sobre-valoración y proviene de una incorrecta percepción de las variables subyacentes y representa una incorrecta utilización de los recursos (cuyo corolario serán las pérdidas).²¹ Nuevamente, este tipo de error dará lugar a determinados aprendizajes que serán fuente de nuevos descubrimientos.

El segundo error se denomina de sub-valoración y también supone una “falta de percepción”. Un empresario que considera posible vender a un precio cuando los consumidores están dispuestos a pagar un precio mayor comete un error de sub-valoración. Aquí el empresario está perdiendo una oportunidad de mayores ganancias y, al mismo tiempo, abriendo el camino para que otros empresarios arbitren el mercado o produzcan lo mismo.

Un tercer error se debe a la rivalidad de la competencia.²² Está basado en una apreciación de Mises, quien sostuvo que los empresarios no pueden evitar cometer errores dado que desconocen lo que desean los consumidores y lo que están haciendo o intentan hacer los competidores.²³ Es el caso de un empresario A que realiza un descubrimiento genuino, según la información existente, donde hay descoordinación de planes. Al mismo tiempo, otro empresario B, que compite en el sector de actividad, realiza un descubrimiento similar. Entonces puede suceder que cuando A desarrolle su negocio descubra que suben los precios de los recursos por la demanda de B y/o, cuando el producto de A llegue al mercado verifique una demanda menor por las ventas del sustituto de B. Lo que en principio era un descubrimiento genuino, no espurio, conduce a pérdidas o menores ganancias.²⁴ Según Salgado, este hecho demuestra que la explotación simultánea de

²⁰ Los descubrimientos extraordinarios se asocian al empresario schumpeteriano. La distinción entre descubrimiento ordinario y extraordinario se toma de Yu, T. 2001, An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change, páginas 224-227. *Constitutional Political Economy*, Volumen 12, Nº 3.

²¹ Este error también incluye el caso en el que se obtienen ganancias menores a las esperadas. Para la clasificación de errores de sobre-valoración y sub-valoración ver Cachanosky, J.C. 1994, Certidumbre, incertidumbre y eficiencia económica, páginas 30 a 42, *Laissez – Faire I*.

²² Sautet (2000), *op. cit.*, indica que el desarrollo de este tipo de error corresponde a Gilberto Salgado (1999).

²³ Mises (1949), *op. cit.*, página 676.

²⁴ Podría sostenerse que se trata de un caso de dilema del prisionero donde los agentes derivan en un subóptimo aún habiendo elegido individualmente los mejores cursos de acción.

oportunidades, por parte de competidores interdependientes, puede conducir a nuevas descoordinaciones.²⁵

Si se introduce el cambio permanente de las variables subyacentes, se potencia la posibilidad de errores empresariales, en particular el tercer tipo de error. El mercado del mundo real es entonces un proceso complejo de ensayo y error. Pero esto no imposibilita la explicación de una tendencia. El hecho de que los empresarios aprenden de la experiencia conduce a la reformulación de planes. El nuevo conocimiento incorporado perfecciona los descubrimientos empresariales, dando lugar a una tendencia hacia una mayor compatibilidad de planes entre los actores del proceso (propietarios de factores, consumidores y empresarios).²⁶

Algunos descubrimientos empresariales son simples arbitrajes, otros dan lugar a la aparición de empresas y otros se llevan a cabo dentro de las firmas. En esta sección se intentó mostrar la relevancia de la función empresarial para el proceso económico. En la siguiente se analizará la importancia del empresario para la existencia de una institución como la firma. El esfuerzo se realizará dentro del marco de la teoría del proceso económico de mercado y servirá de preparación de la discusión sobre el impacto de la empresarialidad en las instituciones.

Empresario y firma.

La teoría de la empresa de la escuela neoclásica ve a la empresa como una función de producción, una suerte de “caja negra” donde ingresan recursos y salen productos. Nada se dice del origen de la empresa, de su tamaño y mucho menos de su organización interna. Nada se dice sobre la necesidad de las empresas en una economía de mercado, sobre la posibilidad de crecimiento de esas empresas y sobre las estrategias para organizar los recursos específicos y orientarlos hacia los objetivos propuestos.

Precisamente, la teoría de la firma entiende a las firmas como “relaciones jerárquicas contractuales de largo plazo”²⁷ y, como sugieren Holmstrom y Tirole (1989)²⁸, estudia los tres elementos mencionados como faltantes en la teoría neoclásica: la existencia (origen o naturaleza), los límites (tamaño, crecimiento) y la organización interna. Foss (1994) agrega al empresario, una categoría también ausente de la teoría de la empresa neoclásica.²⁹ Cuando se consulta un manual de microeconomía ortodoxa es difícil encontrar la palabra “empresario”. Si la economía es una ciencia de la acción humana, como sostiene Mises y los economistas austriacos, resulta impensado un análisis de la institución empresa sin interpretar la acción y la función empresarial.

Desde los años '70, la teoría de la firma es uno de los principales temas de debate entre economistas.³⁰ Se puede sostener que si las ciencias sociales deben estudiar las

²⁵ Citado en Sautet (2000), *op. cit.*, página 65.

²⁶ Hayek sostiene que, si deseamos explicar la tendencia a la coordinación, se debe suponer como hipótesis subsidiaria que los individuos necesariamente aprenden de la experiencia. Hayek, F. 1937, *Economics and Knowledge*. En Hayek, F. 1948, *Individualism and Economic Order*, página 46, Chicago Press.

²⁷ Sautet (2000), *op. cit.*, página 4.

²⁸ Holmstrom, B. and J. Tirole 1989. The theory of the firm. En Schmalensee, R. y Willig, R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, páginas 61–133.

²⁹ Foss (1994), *The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory*. También en Casson, M. (1998), *An Entrepreneurial Theory of the Firm*.

³⁰ Foss, N. y Klein, P. 2005, The Emergence of the Modern Theory of the Firm. Los autores analizan algunos motivos por los cuales la firma habría quedado relegada tanto tiempo en la investigación. Entre

consecuencias no intencionadas de las acciones humanas no quedaría mucho margen para el estudio de la firma dentro de una ciencia social como la economía. Desde este punto de vista, las empresas serían solo partes del entramado que conectan a los agentes económicos en el mercado, entonces el verdadero objetivo de la ciencia económica. Sin embargo, tanto dentro de las firmas como fuera de ellas pueden analizarse efectos no intencionados de las acciones de sus miembros (por ejemplo el surgimiento de conductas y reglas de orden tácito). Pero además, las firmas podrían ser vistas como organizaciones necesarias para cristalizar muchos descubrimientos empresariales en el mismo proceso de mercado y, por lo tanto, como parte inseparable de su estudio.

Coase en *La naturaleza de la firma* (1937) se propuso explicar a las “islas de poder conciente” de un modo más realista que la función de producción y, para ello, utilizó las herramientas del análisis económico tradicional: la lógica costo-beneficio.³¹ En aquel artículo pionero, Coase vio en las firmas una profunda diferencia con el mercado, dado que en este último no hay planificación centralizada. En las firmas, los intercambios de mercado son reemplazados por la dirección del “empresario-coordinador”. El núcleo de su pensamiento es el siguiente: el motivo principal de la existencia de una empresa está en los costos de usar el sistema de precios; existen costos asociados al descubrimiento de los precios relevantes, costos de negociación y conclusión de contratos; las firmas surgen para evitar los costos de transacción propios del uso del mercado; de este modo se aíslan ciertas relaciones, que podrían darse en el mercado, en el interior de la firma.³² La empresa tiene que optar entre “comprar” o “producir” y para ello compara los costos de ambas alternativas. Por usar el mercado hay costos de búsqueda y selección de información sobre precios y calidad, de negociación y definición de contratos. Producir internamente supone costos de producción, donde se incluyen los costos de organizar la producción, encontrar y negociar con los proveedores. Siguiendo con la lógica marginalista, Coase aplicó sus ideas al tratamiento de los límites y de la organización de las firmas.

El aporte de Coase abrió un espacio para una nueva y prolífica corriente de investigación que, a su vez, se dividió en dos grandes corrientes: el enfoque basado en los contratos y la teoría basada en las competencias o capacidades. En el enfoque basado en los contratos, sean estos completos o incompletos, se agrupan los trabajos de Coase (1937), Alchian y Demsetz (1972) y Williamson (1975). El enfoque de capacidades fue iniciado por Penrose (1959) y continuado por Richardson (1972) y Nelson y Winter (1982).³³ Aun así, en los desarrollos mencionados de la teoría de la firma existen problemas serios desde el enfoque del proceso de mercado. Respecto del enfoque del vínculo de contratos, Foss (1994) señala que 1) implícitamente supone que las alternativas están dadas, 2) suprime

otros motivos mencionan: en el siglo XVIII la firma tenía una entidad menor y no existía la moderna corporación; la economía como ciencia dejaba para el estudio de la administración los temas relativos a la firma; y la menor proporción de intercambios que se realizan en las firmas comparadas con el mercado.

³¹ La expresión “islas de poder conciente” para referirse a las firmas es atribuida por Coase a D.H. Robertson. En Coase, R. 1937, *La naturaleza de la firma*, en Oliver Williamson y Sidney Winter (compiladores), 1991, *La naturaleza de la firma: Orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.

³² Coase señalaba además que los impuestos a las ventas son un costo de transacción por operar en el mercado y no por operar dentro de una empresa, otorgando una razón adicional a la existencia de las firmas. Coase, R., *op. cit.*, p. 36.

³³ Foss, N. 1998, *The Theory of the Firm: an Introduction to Themes and Contributions*.

el proceso, 3) suprime el empresario y 4) hay fuertes supuestos sobre el conocimiento.³⁴ El enfoque de capacidades levanta la rigidez sobre el conocimiento al incorporar aspectos de economía evolutiva. Pero el mismo Foss (1997) observa que dicho enfoque no aporta demasiado para los temas de la teoría de la firma, i.e. existencia, límite y organización.

En la teoría del proceso de mercado, en particular en la corriente austriaca, se registran esfuerzos para desarrollar una teoría empresarial de la firma, por ejemplo: Foss (1994), Ioannides (1999), Doubecco y Garrouste (1999), Witt (1999) y Sautet (2000).

Kirzner dejó sentado el vínculo entre empresario y firma al sostener que la empresa es consecuencia del *alertness* empresarial: “La empresa es lo que resulta después de que el empresario ha llevado a cabo alguna decisión empresarial, específicamente, la compra de ciertos recursos.”³⁵ La percepción empresarial conduce en algunos casos a simples arbitrajes y en otros a la combinación técnica (nueva o no) de recursos bajo contratos de mayor plazo en una firma. Esa percepción estuvo ausente del enfoque basado en los contratos que, en su lugar utiliza una idea de empresario más cercana al administrador, cuyos servicios pueden ser contratados en el mercado. El concepto kirzneriano distingue al empresario de cualquier factor de producción en virtud de que no existe un mercado donde transar empresarialidad. Además, el enfoque de costos de transacción supone que las alternativas están dadas y disponibles para realizar el cálculo y la comparación entre “comprar” y “hacer”. Por contrario, en el proceso de mercado, los agentes desconocen cabalmente esos precios relativos y, en caso de ser necesario, deciden realizar determinadas actividades dentro de una firma.³⁶ Esto no significa una negación de la economía de costos de transacción. Adaptando sus ideas a las del proceso de mercado, puede decirse que los empresarios, en base a su conocimiento limitado, estiman que en el mercado es más costoso o imposible adquirir determinado producto.³⁷

Desde la perspectiva del proceso de mercado, la firma es considerada como un resultado y no como una “sustitución” de dicho proceso. En otras palabras, la firma no surge por alguna dificultad o “imperfección” del mercado.³⁸ La firma proviene del descubrimiento de un empresario que no puede realizar sus beneficios sin la unificación de ciertos recursos bajo el comando jerárquico. Es el caso del descubrimiento que supera el simple arbitraje y requiere un proceso productivo con capital físico y humano de distinta especificidad. Los contratos dentro de la firma son a mayor plazo y con mayor cantidad de cláusulas. Pero eso no significa un reemplazo del mercado sino la utilización de un contrato particular. Y los arreglos contractuales, como se observó arriba, definen al proceso de mercado que, en si mismo, es una sociedad contractual.³⁹ Cheung (1983) llega

³⁴ Foss, N. 1994, *op. cit.* Boudreaux y Holcombe (1989) critican a Coase y a la mayor parte del desarrollo posterior en teoría de la firma por mantener la concepción implícita del equilibrio general en virtud de aceptar que los inputs, procesos técnicos y outputs son datos que no surgen de la acción empresarial. Ver Boudreaux, D. y Holcombe, R. 1989, *The Coasian and Knightian Theories of the Firm*, páginas 148-149, *Managerial and Decision Economics*.

³⁵ Kirzner, I. 1973, *Competencia y empresarialidad*, página 66, 2ª edición, Unión Editorial.

³⁶ Esta posición es compartida por Ioannides, S. 1999, *Towards an Austrian Perspective on the Firm*, *Review of Austrian Economics* y Sautet (2000).

³⁷ Ese desconocimiento de algunos precios podría llevar al empresario a una decisión errada en virtud de los problemas de cálculo económico. Klein, P. 1997, *La empresa y el cálculo económico*, *Libertas* 27.

³⁸ Ioannides (1999) p. 87.

³⁹ Rothbard, M. 1962, *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, página 77, Mises Institute.

al extremo de sostener que la esencia del mercado y de la firma es la misma.⁴⁰ Sin embargo, en la firma hay un solo plan en marcha: el plan elaborado a partir del descubrimiento empresarial. En el mercado hay una constelación de individuos y firmas con planes diferentes que interactúan para conseguir sus fines.⁴¹

Para explicar el origen empresarial de una firma en ausencia de costos de transacción, Sautet (2000) plantea un modelo con los siguientes supuestos adicionales: 1. las variables subyacentes se mantienen constantes, 2. hay un problema hayekiano de conocimiento que motiva desequilibrios, 3. el empresario es la fuerza motriz del proceso, 4. existen oportunidades de negocios que implican producción y 5. son necesarios factores complementarios para la explotación de la oportunidad. En este modelo, un empresario alerta a oportunidades no descubiertas por otros, requiere de una firma para explotar la alternativa. Un arbitraje sin producción no es posible y la firma ayuda a resolver el problema de coordinación en el contexto de ignorancia. La firma emerge del mercado y utiliza al mercado para su desarrollo. Para Sautet, la explicación basada en los costos de transacción no es suficiente y es necesario introducir el análisis del proceso empresarial de mercado.⁴²

De los dos párrafos anteriores se puede concluir que la firma es: a) un fenómeno propio del mercado, aunque con jerarquías diferentes, b) resultado de un descubrimiento empresarial que se cristaliza en un plan y c) un posterior conjunto de acciones deliberadas para llevarlo adelante.

En la firma hay una jerarquía propia de una organización. En términos hayekianos, producto de la acción deliberada, de la creación o de la dirección inteligente de un individuo o grupo de individuos.⁴³ Aunque conducidos por reglas concientes, con el tiempo también se desarrollan y consolidan normas y rutinas espontáneas a partir de la interacción entre los miembros de la firma. Estas rutinas son de carácter tácito y son seguidas inconcientemente porque demostraron éxito en el pasado. Por este motivo, Ioannides (2003) sugiere que la firma puede ser vista como un orden *híbrido* con elementos de ambos tipos de órdenes: espontáneos y planeados.⁴⁴ La importancia de las normas espontáneas es que demuestran superioridad para administrar mayores volúmenes de conocimiento. Una firma donde sus directivos pretenden centralizar el flujo de información desaprovecha la capacidad de sus miembros para resolver problemas en menor tiempo. Entonces, el crecimiento de una firma debe asociarse, en parte, con el desarrollo de reglas de carácter general, negativo y abstracto.⁴⁵ Para Ioannides, un tipo de descubrimiento empresarial consiste en como influir en las comunicaciones informales y en la estructura de conocimientos compartidos de sus miembros. Haciendo esto induce los comportamientos hacia los objetivos del negocio. A esta capacidad empresarial, Witt

⁴⁰ Cheung, S. 1983, The Contractual Nature of the Firm, *Journal of Law and Economics*.

⁴¹ Sautet (2000), *op. cit.*, página 82.

⁴² Sautet (2000), *op. cit.*, cap. 2.

⁴³ Hayek, F. 1973, *Derecho, legislación y libertad*, Tomo I.

⁴⁴ Ioannides, S. 2003, The Business Firm as a Hybrid Hayekian Order, en Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6.

⁴⁵ Hayek, F. 1973, *Derecho, legislación y libertad*, Unión Editorial, tomo I, Normas y orden.

(2000) la denomina “liderazgo cognitivo”, para distinguirlo de un liderazgo que centraliza.⁴⁶

Además, los descubrimientos empresariales pueden provenir de cada uno de los distintos miembros de la firma. Siendo que los individuos están dotados con diferentes capacidades empresariales, la firma se entiende como un “nido de empresarios”.⁴⁷ Esto sugiere que el crecimiento de una firma supone: 1) estructuras formales e informales que impulsen los descubrimientos empresariales de sus miembros y 2) un sistema de evaluación y recompensas acorde para incentivar los descubrimientos.

Esta sección pretende destacar la importancia del *alertness* y el descubrimiento empresarial en la aparición y el desarrollo de una firma. Desde esta perspectiva, la firma es parte del proceso de mercado donde el empresario oficia de “fuerza motriz”. El empresario permite la coordinación de planes ante condiciones de ignorancia genuina. Una parte de esa coordinación requiere de firmas capaces de llevar adelante procesos productivos que, a su vez, implican la coordinación de determinados factores, más o menos específicos.

Empresario e instituciones.

En la literatura sobre instituciones y empresarialidad se reconoce a las instituciones propias de una sociedad libre como una plataforma para impulsar la empresarialidad y el desarrollo económico. Por ejemplo, entre los autores que consideran a las normas como causa de la empresarialidad y el desempeño económico, pueden mencionarse a Boettke y Coyne (2003), Harper (2003), Coyne y Leeson (2004), Sautet (2005).⁴⁸ El trabajo de Harper es particularmente interesante por enfocarse a los aspectos institucionales y culturales que impactan en los determinantes del *alertness* empresarial.

El esquema institucional que promueve la empresarialidad está conformado por: estado de derecho, que incluye la certeza e igualdad ante la ley, la correcta definición y defensa de los derechos de propiedad y la libertad contractual. La estructura debe incluir, además, una política fiscal previsible y orientada a las funciones originarias del estado; una política tributaria definida con certeza y de carácter no expropiatorio; y un sistema monetario y bancario competitivos. Aunque resulte ambiguo, puede denominarse como instituciones de una sociedad libre a las que reúnen lo señalado precedentemente. La vigencia de dichas reglas del juego redundan en incentivos que multiplican eventos empresariales productivos, mientras que normas erráticas y viciadas derivan en empresarialidad improductiva y evasiva.

El enfoque planteado sugiere que los empresarios responden pasivamente al entorno institucional, siendo incapaces de alterarlo. En los últimos años, una corriente de pensamiento expresa que la relación no es unilateral y que los empresarios pueden afectar directa o indirectamente a las instituciones. Buchanan (1980), señaló que cualquiera puede embarcarse en prácticas de cabildeo (*lobby*) o involucrarse en una carrera política

⁴⁶ Witt, U. 2000, Changing Cognitive Frames - Changing Organizational Forms: An Entrepreneurial Theory of Organizational Development, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 9, citado en Ioannides (2003), *op.cit.*

⁴⁷ Sautet (2000), *op. cit.*, página 105.

⁴⁸ Boettke, P. y Coyne, C. 2003, “Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?”, en Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, páginas 67-88; Harper, D. 2003, *The Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge; Coyne, C. y Leeson, T. 2004, *The Plight of Underdeveloped Countries*, *Cato Journal*, páginas 235–249; Sautet (2005), *op. cit.*

para cambiar el statu quo.⁴⁹ Por su parte, North (1990) reconoce a los empresarios como agentes del cambio institucional. Menciona tres tipos de empresarios (políticos, económicos y militares) que, en sus esfuerzos maximizadores, alteran los precios relativos y, con ello, inducen al cambio institucional.⁵⁰ Si bien reconoce la percepción como una cualidad empresarial, su desarrollo difiere del que podría realizarse a partir de la concepción del proceso de mercado que aquí se pretende. Por este motivo, desarrollamos a continuación el enfoque del cambio institucional desde la perspectiva de la categoría de empresario del profesor Kirzner.

Cambio institucional (no intencionado) provocado por descubrimiento empresarial.

Una aproximación al cambio institucional desde el marco kirzneriano del *alertness* empresarial fue realizada por Yu (2001), quien sostiene que los descubrimientos extraordinarios, *a la* Schumpeter, afectan la “estabilidad” institucional.⁵¹ En un primer momento, las innovaciones de los pioneros chocan contra instituciones que no están adaptadas para permitir la coordinación de la actividad económica. Esto crea incertidumbre en el mercado e implica la apertura de una brecha que ofrece oportunidades de negocios a los seguidores – imitadores. En un proceso de ensayo y error, los empresarios seguidores van aprendiendo y mejorando los métodos productivos y las formas transaccionales. Además, en el mismo proceso, los derechos de propiedad son alterados para mejorar la coordinación. Como corolario de los descubrimientos empresariales queda, como residuo, un conjunto de normas, en principio informales, que implica una adaptación institucional a los nuevos procesos.

Para Yu, el cambio institucional es siempre cambio incremental dado que las instituciones vigentes no desaparecen en función de que los comportamientos individuales están habituados. En la literatura sobre economía y evoluciones se denomina a ese fenómeno como dependencia del camino o de la trayectoria (*path-dependence*).⁵² Los agentes procuran seguir reglas para coordinar. Si las reglas cambiaran de un día para podrían ocasionar problemas en la interrelación de los agentes al aumentar exponencialmente la incertidumbre. Por ello, en general, el marco institucional cambia en un proceso de selección cultural donde los agentes procuran adaptarse en forma permanente.

Además, debe destacarse que el cambio institucional es propiciado por la acción de empresarios que realizan descubrimientos extraordinarios. Un ejemplo mencionado por Yu es la tecnología de la información (IT). En las últimas cuatro décadas, el ritmo acelerado de cambio en las comunicaciones y en la informática modificaron las formas de actuar y de hacer las cosas de individuos y empresas. Como consecuencia de numerosos descubrimientos extraordinarios hubo cambios institucionales en niveles comerciales y productivos a lo largo del planeta. El cambio afectó la forma de operar de la economía, desde los mercados financieros y los medios de comunicación masivos hasta los servicios de salud y entretenimiento.

⁴⁹ Buchanan, J. 1980, Rent Seeking and Profit Seeking, en Buchanan, J. y Tollison, G. (eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*.

⁵⁰ North, D. 1990, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, página 111, Fondo de Cultura Económica (2006).

⁵¹ Yu, T. 2001, An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change, páginas 224-227. *Constitutional Political Economy*, Volumen 12, N° 3.

⁵² Hodgson, G. 1993, *Economía y evolución*, páginas 289 a 292, Celeste Ediciones (1995).

Esta aproximación resultar útil para analizar las modificaciones en los derechos de propiedad. Aparecen nuevas empresas, otras cierran, algunas verifican incrementos y otras caídas patrimoniales. Todo ese movimiento muestra que los descubrimientos extraordinarios alteran la distribución de derechos de propiedad. Un caso de debate contemporáneo es el de las compañías discográficas contra las nuevas formas digitales de acceder a la información (más precisamente, contra quienes las utilizan). Si bien hubo sentencias a favor de las compañías, los representantes de las grabadoras denunciaron que el número de *downloads* tuvo un incremento de consideración desde la aparición de la nueva tecnología.⁵³ El hecho concreto es que la introducción de innovaciones que bajaron drásticamente los costos de copiado iniciaron una discusión que podría derivar en una redefinición de determinados derechos de propiedad (y también de delitos vinculados a tales derechos). Aunque es temprano para ser concluyente, con el enfoque de Yu, es de esperar que nuevos descubrimientos sigan la transformación alterando precios y derechos de propiedad. Algunos empresarios podrían introducir nuevos cambios extraordinarios, pero otros empresarios encontrarán oportunidades relacionadas con la adaptación de las nuevas tecnologías al nuevo escenario.

Debe señalarse, antes de finalizar este apartado, que las instituciones consideradas en párrafos anteriores emergen como consecuencia no intencionada de la acción humana deliberada. El cambio institucional es consecuencia del descubrimiento empresarial pero no estaba contemplado en la planificación realizada a partir de tales descubrimientos. El proceso de mercado y sus permanentes descubrimientos empresariales, entonces, afectan las instituciones denominadas informales, las que surgen espontáneamente.

Hayek explicó que las instituciones están sujetas a procesos de evolución cultural que superan las expectativas y entendimiento individuales. En ese proceso, como expresó Hume, se suceden ensayos, errores, correcciones, controversias y deliberaciones.⁵⁴ El resultado es un conjunto de prácticas, procedimientos y reglas que sirven para coordinar las relaciones sociales. Los empresarios forman parte de dicho proceso al promover, con sus descubrimientos extraordinarios y ordinarios, el cambio y la adaptación a las nuevas formas de interacción de los individuos en sociedad.

Cambio institucional buscado por empresarios.

Esta sección se propone discutir si los empresarios pueden afectar las instituciones formales y a través de qué mecanismos lo hacen. Responder tales interrogantes supone perfeccionar la idea sobre cuál es el alcance de la función empresarial. En otros términos, se cuestiona si la función empresarial incluye algo más que el estado de alerta para el descubrimiento de oportunidades, tanto de arbitraje como de innovación.

Una primera forma de aproximarse al problema es pensando en empresarios que introducen productos que incluyen reglas de comportamiento. El caso de los barrios privados puede ilustrar el punto, considerando tanto a los pioneros como a los seguidores del sector.⁵⁵ Para un cliente de un barrio privado, aquel que desea y está dispuesto a pagar por vivir allí, el producto no es simplemente un lote dentro de un barrio con un

⁵³ Sirva de ejemplo el artículo “The slow death of digital rights”, 11 de octubre de 2007, *The Economist*.

⁵⁴ Hume, D. 1779. *Dialogues Concerning Natural Religion and the Posthumous Essays*, citado en Langlois, R. 1995, ¿Planifican las empresas?, *Libertas* 26, página 64 (1997).

⁵⁵ Con barrios privados nos referimos a barrios cerrados, clubes de campo, clubes de chacras, clubes náuticos, etc.

cercos perimetrales, guardias, lugar para el esparcimiento y forestación. Además, el producto incluye un sistema de reglas. La seguridad y el entorno natural van acompañados por un conjunto de normas que intentan mejorar la convivencia y la forma de vida. Las reglas superan a las de un consorcio de un edificio de viviendas de propiedad horizontal. Incluyen reglas de edificación, normas de tránsito, reglamentos de áreas verdes, entre otras.⁵⁶

El conjunto de reglas diseñadas con propósitos específicos no se supone estático. Los reglamentos del barrio privado nunca representan un contrato completo. Luego, habrá reformulaciones provenientes de la experiencia de interacción entre los habitantes. En el ámbito de la administración se pueden discutir modificaciones y adaptaciones de reglas existentes y sobre la incorporación de reglas nuevas. También sobre el monto de expensas y los fines de la “recaudación”, i.e. el gasto de la administración. Por ejemplo, ante determinados ilícitos ocurridos en el predio, los propietarios podrían exigir mayor expendio en seguridad.

Las normas del barrio, como cualquier norma, están insertas dentro de su propio proceso de evolución cultural y, como planteó Hayek (1973), aunque su origen sea fruto del diseño humano pueden dar lugar a un orden espontáneo y a nuevas reglas de origen también espontáneo.⁵⁷

Este último aspecto parece en sintonía con lo expuesto en la sección anterior respecto del efecto (no buscado) de la empresarialidad sobre las instituciones. Sin embargo, lo que se quiere indagar aquí es si el descubrimiento empresarial origina un cambio institucional. En este caso particular, el barrio privado es un descubrimiento que responde, como cualquier otro, a una demanda del mercado. Una porción de la población se resiste a abandonar reglas “virtuosas” en decadencia y se dispone a realizar gastos adicionales (a los efectuados en concepto de impuestos que deberían financiar su seguridad, en principio). Esto abre una clara posibilidad empresarial al aparecer una demanda concreta, i.e. un público con una necesidad pero además dispuesto a pagar para preservar una forma de vida que resultó productiva en el pasado y que permite visualizar mejor el futuro. Hay personas dispuestas a pagar por “vivir tranquilas”, es claro, pero esa valoración no es más que un reconocimiento de la utilidad de determinadas prácticas que en el pasado rindieron mejores resultados que otras puestas en juego. Además, la adaptación a las nuevas reglas “viciadas” supone costos que, por dependencia del camino, refuerzan la oportunidad para ofrecer una alternativa correctora.

Una primera interpretación del párrafo anterior indica que los descubrimientos que introducen reglas de conducta como los barrios privados promueven un cambio institucional destinado a preservar instituciones exitosas. En un proceso de descomposición de determinadas normas de conducta aparecen oportunidades relacionadas con dicho proceso. Esta amortiguación no debe confundirse, sin embargo, con un cambio en la tendencia que termine por consolidar las reglas que explican el desarrollo. En suma, se trata de un descubrimiento empresarial cuyo efecto está acotado a márgenes concretos. Su alcance no necesariamente involucra un cambio hacia instituciones más eficientes a nivel social.

⁵⁶ Ver Cachanosky, J., Gómez, A. y Landoni, J. 2006. *Casos de éxito empresarial*, versión preliminar, Facultad de Ciencias Económicas del Rosario, UCA.

⁵⁷ Hayek, F. 1973. *Derecho, legislación y libertad*, página 44. Unión Editorial, tomo I, Normas y orden.

Para tratar el cambio hacia instituciones de una sociedad libre, algunos autores proponen la categoría de “empresario institucional”.⁵⁸ En lo que sigue analizaremos la propuesta de Li y Feng (2006), quienes definen al empresario institucional como “una persona innovadora que inicia o expande su negocio y en el proceso ayuda a destruir las instituciones contrarias al mercado para que su negocio sea exitoso” (2006: 358). El análisis fue realizado con los casos de China y Vietnam en mente, i.e. economías planificadas en transformación hacia economías de mercado. El empresario innovador que consideran está asociado explícitamente al pensamiento de Schumpeter. Como se analizara, el innovador schumpeteriano puede ser incorporado al concepto kirzneriano si se levanta el supuesto de equilibrio. Hasta aquí, no parece haber desacuerdo con la aproximación de Yu, donde el cambio institucional es consecuencia no intencionada del descubrimiento extraordinario de empresarios alertas. La diferencia está en que uno parte de una economía de mercado y el otro de una economía intervenida. Uno analiza como evolucionan las instituciones en una sociedad libre y los otros como cambian las instituciones desde una sociedad cerrada en transición a una abierta.

Li y Feng señalan cuatro formas de cambiar las instituciones por parte de los empresarios:

1. Apoyo abierto: a través de entrevistas y publicaciones en la prensa, participación en conferencias y eventos públicos, financiar investigaciones orientadas al cambio de la política y la opinión pública.
2. Persuasión privada (cabildeo): influir en los tomadores de decisiones mediante reuniones privadas o financiamiento de investigación que no es pública y sirve para convencer sobre la importancia del cambio institucional.
3. Hacer caso de excepción: solicitar que su caso sea considerado excepción para mostrar que no se busca cambiar las reglas; una vez que comienza la primer excepción, los autores sostienen que pueden seguir otras y, en el límite, cuando las excepciones se repiten se consigue el cambio de facto.
4. “Invertir *ex ante* justificar *ex post*”: para los autores es la forma más interesante y opuesta a la primera; supone realizar la inversión y mostrar sus beneficios (en términos de empleo, impuestos, consumidores satisfechos, etc.) para persuadir al gobierno y legitimar la inversión realizada.

El enfoque de Li y Feng presenta un problema desde el punto de vista de este trabajo: analiza la función empresarial en una economía en transición, desde la planificación central a la economía de mercado. Aún con ese enfoque, sus conclusiones pueden ser de utilidad para analizar el cambio institucional en una economía de mercado. En particular, cuando en una economía de mercado se discuten los desvíos institucionales y su posible corrección.

El cabildeo, la presión pública y privada podrían entenderse como mecanismos para reencausar las reglas del juego hacia las de una economía de mercado. Pero tales prácticas no corresponden con la definición de empresario necesaria para explicar el proceso de mercado, i.e. no están dentro de la función empresarial. Además, esas prácticas son consideradas improductivas cuando dan lugar a privilegios.

⁵⁸ La expresión “empresario institucional” fue introducida por DiMaggio (1988). Citado en Boxenbaum, E. y Battilana, J. The Innovative Capacity of Institutional Entrepreneurs: A Reconstruction of Corporate Social Responsibility, paper preparado para el simposio Perspectives on Institutional Entrepreneurship Academy of Management Annual Conference, New Orleans, Agosto 6-11, 2004.

Se podría considerar legítimo que un empresario en una economía centralmente planificada impulse la apertura de mercados y asuma los riesgos de una mayor competencia porque compara beneficios nulos con beneficios “normales” de un mercado abierto. Y siempre sería conveniente la segunda opción.

La pregunta que surge es ¿por qué un empresario exigiría la apertura de mercados sabiendo que competidores potenciales podrían ingresar y arruinar su negocio? En principio, la mejor alternativa para el empresario podría ser presionar a las autoridades para obtener un monopolio legal. Y más en el caso de haber realizado inversiones (cuarta forma) o desembolsos para financiar el lobby. La alternativa de presionar por un mercado abierto y desregulado aparece como un *second-best*. En caso de abrir la economía para que otros jugadores realicen su negocio, el empresario eleva la posibilidad del error empresarial por mayor competencia (como se analizara anteriormente). En una economía como China, un empresario tendrá como mejor alternativa al monopolio legal y tratará de evitar involucrarse en un juego tipo “dilema del prisionero” al abrir mercados para sus potenciales competidores.⁵⁹

Lo que resulta de interés en el enfoque de Li y Feng es el cambio progresivo que podrían estar introduciendo los empresarios que invierten según la cuarta opción. Si esas inversiones dan lugar a una gradual apertura de mercados, su enfoque se asemeja al de Yu.

Aún con todo lo anterior, el trabajo de Li y Feng podría abrir el espacio para considerar una extensión de la función empresarial en economías en transición hacia economías de mercado. En estas, el estado de alerta para descubrir oportunidades de beneficios sirve para explicar el proceso de mercado, la aparición y crecimiento de las firmas y parte del cambio institucional.

Por otro lado, el denominado empresario institucional enfrenta un problema de “acción colectiva” al invertir fondos propios y dividir beneficios con otros, aquellos favorecidos por el cambio institucional. Este dilema lo enfrenta también el accionista minoritario o el votante aislado. Una solución para el comportamiento tipo parásito (*free-rider*) supone mecanismos que involucren al grupo de interés.⁶⁰

Lo anterior sirve de base para dilucidar una pregunta clave en esta sección: ¿cómo se compatibilizan el *alertness* y los descubrimientos empresariales con el cambio institucional? En otros términos, ¿qué descubrimientos empresariales persiguen modificaciones institucionales? Para responder es necesario considerar el “mercado de las ideas”.⁶¹ Ese mercado es el ámbito particular del empresario institucional, aquel cuyo descubrimiento busca el cambio en las reglas del juego. Son empresarios que descubren oportunidades no explotadas, como cualquier otro, pero que se cristalizan en fundaciones, centros de estudios, universidades, medios de comunicación y otras formas de desarrollar y propagar ideas. Tales descubrimientos abren un espacio para la investigación y el debate de ideas que trasciende el interior de las organizaciones. En algunos casos la discusión se torna meramente académica. Pero cuando supera el debate por el

⁵⁹ Además, los beneficios del monopolio siempre son más tentadores para los agentes de gobierno, tanto en términos de recaudación como en términos de corrupción.

⁶⁰ Brennan y Buchanan plantean el mismo problema para aquellos jugadores que desean introducir cambios constitucionales. En Brennan, G. y Buchanan, J. 1987, *La razón de las normas*, páginas 184-185, Unión Editorial (1985).

⁶¹ Krause, M. 2004, *Entrepreneurial Change of Institutions*, página 10, Working Paper, ESEADE, Buenos Aires.

conocimiento entre “científicos”, las ideas surgidas en tales ámbitos comienzan a afectar la opinión pública y el proceso político.

Una aclaración es necesaria respecto del financiamiento y la rentabilidad de los empresarios institucionales. Estos emprendimientos son negocios que redundan en beneficios económicos que incluyen elementos subjetivos como reputación, prestigio, reconocimientos, etc.⁶² Parte de los beneficios se originan en aportes de individuos o grupos de individuos interesados en determinadas ideas. Otros beneficios provienen de diferentes cursos, informes técnicos, asesorías y organización de eventos de distinta índole.

Pero fundamentalmente, el beneficio de los empresarios institucionales está vinculado con grupos de interés que, como es de esperar, buscan orientar el cambio institucional a su favor. Por este motivo, como señala Krause (2004), es posible que el cambio surgido del mercado de ideas no sea siempre una “mejora” o, en terminología neoclásica, un “Pareto-superior”.⁶³ El afianzamiento de determinadas ideas-instituciones dependerá, entre otras cosas, de la capacidad de los emprendedores para demostrar el mejor desempeño de una sociedad regida bajo tales reglas.

Ormerod (2006) intentó mostrar que una pequeña minoría de intelectuales son los nodos “más poderosos” (*hubs*) del proceso de formación de opinión pública.⁶⁴ Bajo esta hipótesis, los emprendedores institucionales más exitosos serán los que consigan formar e influenciar a los intelectuales con mayor llegada e impacto en la opinión de los demás. Y en este sentido, Hayek, reconociendo la importancia de una *elite* formadora de opinión, recomendaba la conformación de *think tanks* que influyan sobre los intelectuales.⁶⁵ En el enfoque aquí propuesto, para dicha conformación se necesitan empresarios alertas que descubran oportunidades vinculadas al desarrollo de ideas y al cambio en las reglas de juego. Por eso, cabría la posibilidad de denominarlos empresarios institucionales.

Conclusión.

La definición de empresarialidad ofrecida por Kirzner constituye un valioso aporte a la teoría del proceso de mercado, objetivo que el mismo autor se propusiera en su investigación sobre el tema. También resulta de utilidad para la explicación de los orígenes y el crecimiento de las firmas. Además, sin pretender ser definitorios ni cerrar la investigación por vías alternativas, sirve para el análisis del cambio institucional espontáneo que promueven los descubrimientos extraordinarios y para analizar determinados descubrimientos que “buscan” promover el cambio institucional.

Sin embargo, hay que señalar que si bien la empresarialidad es la fuerza motriz del mercado y es inseparable del análisis de las firmas, no queda claro que la empresarialidad sea la fuerza motriz del cambio institucional. Aunque existan empresarios que descubran negocios que favorezcan determinadas instituciones y otros que impulsen el cambio

⁶² Krause (2004), *op. cit.*, página 10.

⁶³ Krause (2004), *op. cit.*, página 12 y para la definición de Pareto-superior ver Brennan, G. y Buchanan, J. 1985. *op. cit.*, página 175 en adelante.

⁶⁴ Ormerod, P. 2006, “Hayek, ‘The Intellectuals and Socialism’, and Weighted Scale-Free Networks”, *Economic Affairs*, Vol. 26, No. 1, páginas 41 a 47. Barabasi denomina *hubs* a aquellos nodos que concentran una mayor cantidad relativa de vínculos (*links*). En Barabasi, A-L. 2002, *Linked: How Everything Is Connected to Everything Else and What It Means for Business, Science, and Everyday Life*, Perseus Publishing.

⁶⁵ Ormerod, P. 2006, *op. cit.*, página 16.

institucional de modo no previsto, es difícil considerar que el empresario sea la pieza clave en ese sentido. El tratamiento de la empresarialidad en relación al resto de los agentes de cambio institucional (por ejemplo, partidos políticos) merece una investigación que estas páginas no contienen.

Una teoría de la función empresarial también debería integrar a los determinantes del *alertness*, i.e. las creencias personales de agencia denominadas autoeficacia y espacio de control. Harper (2003) explicó los factores que afectan el estado de alerta utilizando conceptos de psicología cognitiva. Además, estudió cómo impactan en la capacidad empresarial los factores institucionales y culturales.⁶⁶

Lo anterior señala la existencia de un terreno fértil para analizar la empresarialidad más allá del proceso de mercado y la firma. En particular la interrelación con el proceso de evolución institucional, donde la empresarialidad provoca, y es alterada por, el cambio en las “reglas del juego”.

⁶⁶ Harper, D. 2003, *The Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge. Para los conceptos de *self-efficacy* y *locus of control* ver capítulo 2 y para el desarrollo de la influencia de las instituciones y la cultura en el estado de alerta ver los capítulos 4 y 6.

Bibliografía.

Barabasi, A-L. 2002, *Linked: How Everything Is Connected to Everything Else and What It Means for Business, Science, and Everyday Life*, Perseus Publishing.

Barry, N. 1982, La tradición del orden espontáneo, *Laissez-Faire* N° 6, 1998.

Baumol, W. J. 1990, Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy* 98.

Boettke, P. ed. 1998, *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing.

Boettke, P. y Coyne, C. 2003, Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? En Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6.

Boudreaux, D. y Holcombe, R. 1989, The Coasian and Knightian Theories of the Firm, *Managerial and Decision Economics*.

Boxenbaum, E. y Battilana, J. The Innovative Capacity of Institutional Entrepreneurs: A Reconstruction of Corporate Social Responsibility, paper preparado para el simposio Perspectives on Institutional Entrepreneurship Academy of Management Annual Conference, New Orleans, Agosto 6-11, 2004.

Brennan, G. y Buchanan, J. 1987, *La razón de las normas*, Unión Editorial (1985).

Buchanan, J. 1980, Rent Seeking and Profit Seeking, en Buchanan, J. y Tollison, G. (eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*.

Buchanan, J. y Tollison, G. (eds.), *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*.

Butos, W. 2003, Entrepreneurship and the Generation of Knowledge, en Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*.

Cachanosky, J.C. 1994, Certidumbre, incertidumbre y eficiencia económica, *Laissez – Faire* 1.

Cachanosky, J.C., Gómez, A. y Landoni, J. 2006. *Casos de éxito empresarial*, versión preliminar, Facultad de Ciencias Económicas del Rosario, UCA.

Caldwell, B. y Boehm, S. (eds.), *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Kluwer Academic Publishers.

Casson, M. 2000, An entrepreneurial theory of the firm, en Foss, N. y Mahnke, V. (eds.), *Competence, Governance and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*, Oxford University Press.

Cheung, S. 1983, The Contractual Nature of the Firm, *Journal of Law and Economics*.

Coase, R. 1937, La naturaleza de la firma, en Oliver Williamson y Sidney Winter (compiladores), 1991, *La naturaleza de la firma: Orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.

Coyne, C. y Leeson, T. 2004, The Plight of Underdeveloped Countries, *Cato Journal*.

Dulbecco, P. y Garrouste, P. 1999. Towards an Austrian Theory of the Firm. *Review of Austrian Economics*.

Foss, N. 1994, The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory. *Review of Austrian Economics* 7.

Foss, N. 1998, The Theory of the Firm: an Introduction to Themes and Contributions. En Foss, N. ed. *The Theory of the Firm: Critical Perspectives in Economic Organization*, Routledge.

- Foss, N. y Klein, P. 2007, The Emergence of the Modern Theory of the Firm, *Social Science Research Network*, working paper.
- Harper, D. 2003, *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge.
- Hayek, F. 1937, Economics and Knowledge. En Hayek, F. 1948, *Individualism and Economic Order*, Chicago Press.
- Hayek, F. 1945, The Use of Knowledge in Society, *The American Economic Review*, Vol. 35.
- Hayek, F. 1973. *Derecho, legislación y libertad*. Unión Editorial, tomo I, Normas y orden.
- Henrekson, M. 2007, Entrepreneurship and Institutions, *Research Institute of Industrial Economics*.
- Hodgson, G. 1993, *Economía y evolución*, Celeste Ediciones (1995).
- Holmstrom, B. and J. Tirole 1989. The theory of the firm. En Schmalensee, R. y Willig, R. (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, páginas 61–133.
- Ioannides, S. 1999, Towards an Austrian Perspective on the Firm, *Review of Austrian Economics*.
- Ioannides, S. 2003, The Business Firm as a Hybrid Hayekian Order, en Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6.
- Kirzner, I. 1973, *Competencia y empresarialidad*, 2ª edición, Unión Editorial.
- Kirzner, I. 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press.
- Kirzner, I. 1992, El significado del proceso de Mercado, *Libertas* 27, 1999.
- Kirzner, I. 1992. Commentary. Entrepreneurship, Uncertainty and Austrian Economics. En Caldwell, B. y Boehm, S. (eds), *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Kluwer Academic Publishers.
- Klein, P. 1997, La empresa y el cálculo económico, *Libertas* 27.
- Koppl, R. ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 6, JAI Press.
- Krause, M. 2004, Entrepreneurial Change of Institutions, Working Paper, ESEADE, Buenos Aires.
- Langlois, R. 1994, Risk and Uncertainty, en Peter Boettke ed. *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar Publishing.
- Langlois, R. 1995, ¿Planifican las empresas?, *Libertas* 26.
- Mises, L. 1949, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4ª ed. Foundation for Economic Education (1996).
- North, D. 1990, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica (2006).
- North, D. 1991. Institutions, *Journal of Economic Perspectives*.
- O'Driscoll, G. y Rizzo, M. 1985, *The Economics of Time and Ignorance*, 2ª edición (1996).
- Ormerod, P. 2006, Hayek, 'The Intellectuals and Socialism', and Weighted Scale-Free Networks, *Economic Affairs*.
- Rothbard, M. 1962, *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, Mises Intitute (1993).
- Sautet, F. 1999, *An Entrepreneurial Theory of the Firm*, Routledge.

Sautet, F. 2005. The Role of Institutions in Entrepreneurship: Implications for Development Policy, *Mercatus Policy Series N° 1*.

Schumpeter, J. A. (1978 [1912]), *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica.

Tullock, G. (1993), *Rent Seeking*, Edgard Elgar Publishing Limited.

Williamson, O. y Winter, S. (compiladores), 1991, *La naturaleza de la firma: Orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica.

Witt, U. 2000, Changing Cognitive Frames - Changing Organizational Forms: An Entrepreneurial Theory of Organizational Development, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 9.

Yu, T. 2001, An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change, *Constitutional Political Economy*, Volumen 12, N° 3.