

# Empresario y capitalista: nota para una teoría austriaca de la firma

Juan Sebastián Landoni

## *Resumen*

En este artículo se pretende discutir las bases analíticas de una teoría austriaca de la firma. El aspecto inicial a tener en cuenta es que la misma debe ser una teoría empresarial de la firma, dada la relevancia del empresario en el proceso económico del mercado. Por este motivo, el trabajo se inicia definiendo el mercado como ámbito de la empresarialidad, y resaltando la importancia en la historia del pensamiento de la figura del empresario, como motor del proceso económico, y su relación con la propiedad de recursos. A partir de ahí se desarrollan las posiciones austriacas sobre el empresario y el capital, en particular las de Ludwig von Mises, Murray Rothbard e Israel Kirzner. Finalmente, con la discusión abierta sobre la posibilidad de una teoría austriaca de la firma, se intenta responder a la pregunta sobre la posibilidad de concebirla como una secuencia de eventos empresariales, en la que se incorpore tanto a empresarios puros como a capitalistas y *managers*.

## Introducción

El término “empresario” tiene alrededor de una decena de acepciones y la literatura sobre el tema es diversa. Existe, por ejemplo, bibliografía sobre el empresario como factor de producción, coordinador y su relación con el equilibrio, *manager* y líder carismático, innovador, factor de crecimiento económico, y otros. A pesar de esta relativa abundancia de significados, los libros de texto de economía tratan el tema de manera parcial o, simplemente, no lo mencionan de forma directa<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Calvin Kent and Francis Rushing, “Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update”, *Journal of Economic Education* 30, no. 2 (Spring 1999): pp. 184-188.

En este trabajo se destaca la importancia fundamental del empresario en el proceso de asignación y economización de recursos en contextos reales de información dispersa. La discusión que aquí se pone sobre el tapete forma parte de lo que podría llamarse la teoría austriaca de la empresa. Habría que reconocer, en primer lugar, que esta denominación impersonal (empresa) puede entrar en contradicción con el foco de la Escuela Austriaca en la acción humana. Mientras la teoría económica de la escuela austriaca estudie la acción humana, resulta más adecuado referirse a una teoría del empresario que a una teoría de la firma. En todo caso, la teoría austriaca de la firma será inseparable de la idea de empresariedad y, vale la pena resaltarlo, posterior a ella. El papel del empresario no puede quedar al margen de la teoría de la firma y debería agregarse entre las cuestiones habituales de esa teoría: la formación, el crecimiento, los límites y la organización interna de la firma<sup>2</sup>.

El tema central del trabajo es la relación entre el empresario y el capitalista. Intentaremos mostrar que de esa relación pueden deducirse importantes conclusiones para interpretar la firma desde una perspectiva austriaca<sup>3</sup>.

En la primera sección se introduce la teoría del proceso de mercado como marco teórico para el tratamiento de la función empresarial. En la segunda se hace un breve recorrido por la historia del pensamiento económico para poner de relieve la evolución de las ideas asociadas con la actividad empresarial y su relación con el capital. En la tercera se exponen las posiciones austriacas sobre la empresariedad de tres autores que concentran el debate: Ludwig von Mises, Murray Rothbard e Israel Kirzner.

Por último, se discuten estas posiciones en el ámbito de la Escuela Austriaca y sus consecuencias para una teoría relativa al origen, los límites y la organización de una empresa. No se puede pasar por alto que en los últimos veinte años se ha multiplicado la literatura al respecto<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Nicolai J. Foss, "The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory", *Review of Austrian Economics* 7, no. 1 (1994): pp. 31-64; Mark Casson, "An Entrepreneurial Theory of the Firm", en: N. J. Foss and V. Mahnke, eds., *Competence, Governance and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research* (New York: Oxford University Press, 1998).

<sup>3</sup> Peter Klein, "Entrepreneurship and Corporate Governance", *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, no. 2 (Summer 1999): pp. 19-42; Stavros Ioannides, "Towards an Austrian Perspective on the Firm", *Review of Austrian Economics* 11, no. 1-2 (1999): pp. 77-97.

En resumen, las conclusiones del trabajo son las siguientes: en primer lugar, se pone de relieve la trascendencia de las categorías de empresario y capitalista para una teoría austriaca de la firma; en segundo lugar, se identifica a la firma como un encadenamiento de eventos empresariales a lo largo del tiempo, con efectos en el origen, la organización y los límites de la empresa.

### El proceso del mercado y la empresarialidad

La teoría de la escuela neoclásica es conocida por la elaboración y el análisis de los estados de equilibrio. Su recorrido parte de la optimización de cada agente individual, donde consumidores y empresarios maximizan funciones de utilidad y beneficios restringidas por presupuestos y tecnologías, respectivamente. Continúa con el equilibrio parcial, en el que los precios corrigen todo exceso de oferta o demanda en un mercado particular. Y concluye con el equilibrio general, cuando los precios relativos consiguen los ajustes simultáneos de todos los mercados.

El esquema se sostiene en supuestos que, según la teoría, definen los mercados competitivos: agentes tomadores de precios con poder nulo sobre los mismos, homogeneidad de productos, libre movilidad de recursos e información perfecta. En tales condiciones, las variables endógenas (precios y cantidades) resultan de los valores de las variables exógenas (gustos, ingresos, tecnologías), según los parámetros de las funciones de oferta y demanda. La tarea se reduce a resolver un sistema de ecuaciones que arroja precios y cantidades de equilibrio.

---

<sup>4</sup> Richard Langlois, “Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions”, en B. Caldwell and S. Boehm, eds., *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (Boston: Kluwer, 1991); Nicolai J. Foss, “The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory”, *Review of Austrian Economics* 7, no. 1 (1994): pp. 31-64; Ulrich Witt, “Do Entrepreneurs Need Firms?” *Review of Austrian Economics* 11 (1999): pp. 99-109; Peter Klein, “Entrepreneurship and Corporate Governance”, *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, no. 2 (1999): pp. 19-42; Stavros Ioannides, “Towards an Austrian Perspective on the Firm”, *Review of Austrian Economics* 11 (1999): pp. 77-97; Stavros Ioannides “Owners, Managers, and Entrepreneurship in the Corporate Firm”, *Paper preparado para el Israel Kirzner Festschrift* (December 2001); Philippe Dulbecco and Pierre Garrouste, “Towards an Austrian Theory of the Firm”, *Review of Austrian Economics* 12 (1999): pp. 43-64; Nicolai Foss and Peter Klein, “Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?” en *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives* (Boston: Kluwer, 2004).

Ahora bien, el análisis del equilibrio no resulta útil si se pretende entender la realidad –siempre cambiante– del mundo donde actúan los hombres. Quedan fuera del modelo tanto las tendencias que disparan las decisiones individuales como el conjunto de procesos de interacción entre los agentes. Precisamente por dejar un lugar apenas marginal para el estudio de los procesos, la teoría neoclásica no hace inteligible el funcionamiento de una economía de mercado, donde impera el respeto por los derechos de propiedad de los medios de producción<sup>5</sup>.

En sentido inverso, el enfoque de los procesos característico de la escuela austriaca explora las propiedades de un orden dinámico en el que prevalece la ausencia de equilibrio. Las valoraciones de las personas, la población, la dotación de recursos, las tecnologías, los precios, las cantidades y las calidades de los bienes y servicios están sometidos a un cambio constante y permanecen lejos de sus “valores de equilibrio”<sup>6</sup>.

Los trabajos de Mises y de Hayek, que siguen la tradición clásica en ese aspecto, dieron forma al estudio de los procesos en el ámbito de la escuela austriaca. Para Mises, el análisis de los estados de equilibrio se reduce a un juego algebraico, mientras que el problema del economista consiste en analizar el proceso de mercado<sup>7</sup>.

The market is a process, actuated by the interplay of the actions of the various individuals cooperating under the division of labor. The forces determining the –continually changing– state of the market are the value judgments of these individuals and their actions as directed by these value judgments.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> En el modelo neoclásico original, los cambios toman la forma de ejercicios de estática comparativa que muestran la trayectoria de ajuste de un equilibrio a otro, ante alguna modificación de las variables exógenas. Hace ya tiempo que a la corriente principal se están incorporando elementos dinámicos para interpretar el proceso y la tendencia hacia el equilibrio. Véase Sanford Ikeda, “Market-Process Theory and ‘Dynamic’ Theories of the Market”, *Southern Economic Journal* 57 (2001): pp. 75-92.

<sup>6</sup> Israel Kirzner, “The Meaning of Market Process”, en *The Meaning of Market Process* (London: Routledge, 1992).

<sup>7</sup> La primera clase del seminario de Mises que tomara Kirzner comenzó con la siguiente frase: “El mercado es un proceso”. Véase Richard Ebeling, “Israel M. Kirzner and the Austrian Theory of Competition and Entrepreneurship”, *Freedom Daily* (August 2001), <http://www.fff.org/freedom/0801b.asp>. Asimismo, Mises utiliza una construcción imaginaria que denomina *Even Rotating Economy* (ERE), donde los precios de los bienes coinciden con sus magnitudes finales y donde existe estabilidad de precios. Véase Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th ed. (Irvington, NY: Foundation for Economic Education, 1949), p. 247.

<sup>8</sup> Ludwig von Mises, op. cit., pp. 257-258.

El equilibrio supone el ajuste de un conjunto de datos fijos y conocidos. En la visión del proceso existen dos características fundamentales: el cambio y el desconocimiento (en cuanto ignorancia genuina)<sup>9</sup>. Según la doctrina del equilibrio, el problema económico se resuelve en forma mecánica: dados todas las preferencias y dados todos los recursos disponibles, se busca la asignación que maximiza utilidades y beneficios. Pero el problema económico de la sociedad es un problema mayor: no sólo se trata de asignar eficientemente los recursos, sino que, además, hay que hacerlo en un contexto de información dispersa, tal como lo expresara Hayek en su trabajo fundacional de 1945.

The reason for this is that the ‘data’ from which the economic calculus start are never for the whole society given to a single mind which could work out the implications, and can never be so given.

The peculiar character of the problem of a rational economic order is determined precisely by the fact that the knowledge of the circumstances of which we must make use never exist in concentrated or integrated form, but solely as the dispersed bits of the incomplete and frequently contradictory knowledge which all the separate individuals possess.<sup>10</sup>

En este contexto, la acción de agentes con fracciones infinitesimales de conocimiento asimétrico requiere una coordinación compleja<sup>11</sup>. Los agentes que poseen diversos recursos y tienen diversos fines harán planes para conseguir el mayor bienestar. En el modelo neoclásico, el foco del equilibrio se encuentra al final de la coordinación, mientras que la idea del proceso de mercado reconoce la imposibilidad de alcanzar un escenario de esa naturaleza. En un estado de coordinación plena no quedarían ganancias del intercambio y se alcanzaría el óptimo de Pareto<sup>12</sup>. En un mundo de cambio

---

<sup>9</sup> Sanford Ikeda, “Market Process”, en Peter Boetke, ed., *The Elgar Companion to Austrian Economics* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 1994).

<sup>10</sup> Friedrich von Hayek, “The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review* 35, no. 4 (1945): pp. 519-530. [Reimpreso en: *Individualism and Economic Order* (Chicago: University of Chicago Press, 1948), p. 79].

<sup>11</sup> El concepto de coordinación utilizado aquí implica mejorar la asignación de recursos. Véase Mark Casson, “An Entrepreneurial Theory of the Firm”, en N. J. Foss and V. Mahnke, eds., *Competence, Governance and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research* (New York: Oxford University Press, 1998).

<sup>12</sup> En palabras de Vilfredo Pareto: “We will say that the members of a collectivity enjoy *maximum ophelimity* in a certain position when it is impossible to find a way of moving from that position very slightly in such a manner that the ophelimity enjoyed by each of the individuals of that collectivity increases or decreases. That is to say, any small displacement in departing from that position necessarily has the effect of increasing the ophelimity which certain individuals enjoy, and decreasing that which others enjoy, of

continuo, ignorancia radical y, además, rivalidad competitiva resulta imposible reconocer un estado como el descrito por las condiciones de eficiencia paretianas de la teoría neoclásica.

En el proceso del mercado el sistema de precios relativos cumple una función clave, ya que permite que los distintos planes individuales alcancen mayor coordinación. Las personas valoran los bienes en función de su utilidad y escasez, y de este modo determinan la disposición a pagar y a cobrar por tales bienes. Los precios de mercado libre constituyen la expresión resumida de las valoraciones de compradores y vendedores. Pero el papel primordial de los precios no consiste sólo en equilibrar las cantidades ofrecidas y demandadas de los mercados en un momento particular, sino en proporcionar un sistema de señales que facilita una mayor coordinación de planes individuales a lo largo del tiempo. Esto significa que, a medida que se realizan los intercambios, habrá individuos que fracasen y que descubran alternativas para mejorar su situación. Aquellos que hayan comprado a precios mayores, los que hayan vendido a precios menores o los que hayan utilizado los recursos para producir bienes menos rentables aprenden de sus descubrimientos, eliminan parte de su ignorancia y revisan sus planes de acción.

La ignorancia mutua de los participantes del mercado mantiene latente la posibilidad de obtener “ganancias derivadas del comercio” a través del descubrimiento. Como los agentes económicos están naturalmente incentivados para mejorar su bienestar, buscarán realizar tales descubrimientos. Algunos conseguirán una mejor posición: otros cometerán errores que serán fuente de nuevas revisiones. En este sentido se puede afirmar que el proceso de mercado es equilibrante: existe una tendencia a la eliminación de los excesos de oferta y demanda. Sin embargo, como la información subyacente está en

---

being agreeable to some, and disagreeable to others.” Véase Vilfredo Pareto, *Manuale di Economia Politica* (Milán: Societa Editrice Libreria, 1906). [Traducido al inglés en 1971].

cambio constante, resulta imposible alcanzar el estado final de equilibrio<sup>13</sup>. Mises resume esta idea al manifestar: “On the market agitation never stops.”<sup>14</sup>

La figura del empresario es introducida en el análisis del proceso como el agente que descubre y explota oportunidades que habilitan el tránsito desde el desequilibrio hacia el equilibrio. Hayek indica que los empresarios son una clave de la coordinación:

It can hardly mean anything but that, under certain conditions, the knowledge and intentions of different members of society are supposed to come more and more into agreement or, to put the same thing in less general and less exact but more concrete terms, that the expectations of the people and particularly of the entrepreneurs will become more and more correct.<sup>15</sup>

Siempre que los mercados sean abiertos y estén libres de interferencia externa por parte de las autoridades, los empresarios actuarán promoviendo ajustes equilibrantes. El proceso del mercado es, en este sentido, necesariamente competitivo y empresarial<sup>16</sup>. En términos de bienestar, sujetar el ingreso de los empresarios a un sector rentable tiene efectos inversos a los deseados: retrae la división del trabajo, el incremento de la productividad y la acumulación de capital. Una sociedad en la que existe competencia entre empresarios es capaz de coordinar pero también de orientar fuerzas para liberar y economizar recursos, por un lado, y lograr el crecimiento económico, por otro<sup>17</sup>. En definitiva, la

---

<sup>13</sup> En el debate abierto por Ludwig Lachmann sobre la existencia de un proceso equilibrante, este autor sostiene que no hay razones para decir que las fuerzas equilibrantes prevalecen sobre las fuerzas desequilibrantes que permanentemente se ponen en marcha; por lo tanto, no habría lugar para entender al proceso como equilibrante. Véase Israel Kirzner, “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”, *Journal of Economic Literature* 35, no. 1 (1997): pp. 60-85; Ivo Sarjanovic, “El mercado como proceso: dos visiones alternativas”, *Libertas*, no. 11 (1989): pp. 169-204.

<sup>14</sup> Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th ed. (Irvington, NY: Foundation for Economic Education, 1949), p. 329.

<sup>15</sup> Friedrich von Hayek, “Economics and Knowledge”, *Economica* 4, no. 13 (1937): pp. 33-54.

<sup>16</sup> Ludwig von Mises, op. cit.; Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

<sup>17</sup> Israel Kirzner, “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”, *Journal of Economic Literature* 35, no. 1 (1997): pp. 60-85.

economía de mercado, basada en los derechos de propiedad privada y en la libre competencia promueve los descubrimientos empresariales, la innovación y el incremento de la productividad.

La actividad empresarial es una característica distintiva de las economías de mercado, en las que el motor del proceso está representado por los descubrimientos realizados por los empresarios en un contexto de información dispersa. Una economía centralmente planificada transfiere al Estado los derechos de propiedad sobre los medios de producción y con ello elimina la acción empresarial. Por eso Mises afirma: “In eliminating the entrepreneur one eliminates the driving force of the whole market system.”<sup>18</sup>

### Antecedentes del concepto de empresario

Antes de abordar el tema central, es necesario revisar los principales antecedentes que se consideran en línea con los objetivos de este trabajo. La intención de este apartado es destacar los elementos teóricos que rodean a la definición de empresario: riesgo, incertidumbre, arbitraje, descubrimiento, capital<sup>19</sup>.

La figura del empresario estuvo presente en el pensamiento de los autores clásicos durante gran parte de los siglos XVIII y XIX. Ellos trataron el concepto de empresario, el alcance de sus funciones y su importancia en la vida económica, pero pusieron el énfasis en los capitalistas, que son los que acumulan, asignan y controlan el capital<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Ludwig von Mises, op. cit., p. 249.

<sup>19</sup> Para una investigación actualizada sobre el análisis de la empresarialidad en la historia del pensamiento económico, véase Robert L. Formaini, “The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory”, *Economic and Financial Review* (Fourth Quarter 2001).

<sup>20</sup> Israel Kirzner, “Producer, Entrepreneur, and the Right to Property”, en Israel Kirzner, *Perception, Opportunity and Profit* (Chicago: University of Chicago Press, 1979). [Primera edición, 1974].

Richard Cantillon (1697-1734), pensador irlandés de ascendencia francesa, introdujo la palabra *entrepreneur* para referirse a un especialista en afrontar riesgos<sup>21</sup>. Anticipando la clasificación de ingresos por función económica, que luego sería difundida por los clásicos, Cantillon distinguía entre salarios de los trabajadores, renta de los propietarios de la tierra, intereses por préstamos y beneficios empresariales. Un *entrepreneur* compra bienes de producción o bienes terminados pagando una suma fija y conocida a sus vendedores, pero nadie asegura sus propios beneficios. Así lo define Cantillon refiriéndose al empresario agrícola:

The Farmer is an undertaker who promises to pay to the Landowner, for his Farm or Land, a fixed sum of money generally supposed to be equal in value to the third of the produced without assurance of the profit he will derive from this enterprise.<sup>22</sup>

Otro de los grandes aportes de Richard Cantillon fue introducir, sin mencionarla, la idea de arbitraje:

Then the Merchants or Undertakers of the Market Towns will buy at a low price the products of the Villages and will have them carried to the Capital to be sold there at a higher price: and this difference of price will necessarily pay for the upkeep of the Horses and Menservants and the profit of the Undertaker, or else he would cease his enterprise.<sup>23</sup>

Sin hacer una aclaración precisa, en el pensamiento de Cantillon estuvo presente la diferencia entre aquellos que aportan los fondos para el negocio y quienes descubren la oportunidad de obtener ganancias de éste. El siguiente pasaje muestra la aproximación del autor al punto:

[...] All the rest are Undertakers, whether they set up with a capital to conduct their enterprise, or are Undertakers of heir own labour without capital, and they may be regarded as living at uncertainty [...].<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Richard Cantillon, *Essai sur la nature du commerce in general* [Essay on the Nature of Trade in General] (London: Frank Cass & Co. Ltd., 1959). Se cree que Cantillon terminó el libro en los últimos años de su vida, hacia 1730. Véase Henry Higgs, "Life and Work of Richard Cantillon" (Library of Economics and Liberty, 1931); Friedrich von Hayek, "Richard Cantillon", Introducción a la edición en alemán del "Ensayo" de Cantillon. [Reimpreso en *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 2 (Fall 1985): pp. 217-247].

<sup>22</sup> Richard Cantillon, op. cit., bk. 1, chap. 13. En la versión original en francés utiliza el término *entrepreneur*, traducido al inglés como *undertaker*. Según Higgs, op. cit., se trata de la primera aparición del vocablo.

<sup>23</sup> Richard Cantillon, op. cit., bk. 2, chap. 5.

Aunque tampoco hizo diferencia entre riesgo e incertidumbre, demostró que la actividad empresarial de comerciantes, agricultores e industriales está asociada con eventos futuros sobre los cuales no existe certeza. Dos siglos más tarde, Mises ampliaría el espectro y definiría la raíz de la función empresarial de cualquier ser humano como el acto de asumir la incertidumbre<sup>25</sup>.

Después de un letargo de setenta años, Jean-Baptiste Say (1767-1832) volvió a poner al empresario en el centro de la escena<sup>26</sup>. Say distinguió tres elementos integrantes de un proceso de producción: el esfuerzo laboral, el conocimiento técnico y la aplicación de tal conocimiento<sup>27</sup>. Esta última función la llevan a cabo los *entrepreneurs*, sin los cuales no habría riqueza alguna<sup>28</sup>. En palabras de Say:

In our days, the enormous wealth of Britain is less owing to her own advances in scientific acquirements, high as she ranks in that department, than to the wonderful practical skill of her adventurers in the useful application of knowledge, and the superiority of her workmen in rapid and masterly execution.<sup>29</sup>

Según la visión de Say, el empresario es un intermediario entre propietarios de recursos y consumidores, tal como lo muestran gráficamente los libros de texto:

---

<sup>24</sup> Richard Cantillon, *op. cit.*, bk. 1, chap. 13.

<sup>25</sup> Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th ed (Irvington, NY: Foundation for Economic Education, 1949); Robert F. Hébert, "Was Richard Cantillon an Austrian Economist?" *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 2 (Fall 1985): pp. 269-279.

<sup>26</sup> Larry J. Sechrest, "Jean-Baptiste Say: Neglected Champion of Laissez-Faire", *15 Great Austrian Economists* (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1999).

<sup>27</sup> Jean-Baptiste Say, *A Treatise on Political Economy*, bk 1 (Philadelphia, PA: Lippincott, Grambo & Co., 1855), chap. 6. La palabra utilizada en el original es *entrepreneur*, traducida como *adventurer*. El mismo Say hace una aclaración sobre la dificultad de encontrar una palabra en inglés que mantenga el significado.

<sup>28</sup> G. Koolman, "Say's Conception of the Role of the Entrepreneur", *Economica* 38, no. 151 (August 1971): pp. 269-286.

<sup>29</sup> Jean-Baptiste Say, *op. cit.*, 1855, bk. 1, chap. 6.

The wholesale employers of industry, or adventurers, as they have been called, are but a kind of brokers between the venders and the purchasers, who engage a quantum of productive agency upon a particular product, proportionate to the demand for that product.<sup>30</sup>

Al seguir la demanda de los consumidores, indicada por los precios, los empresarios llevan el capital y los recursos hacia los sectores más rentables.

The products created give rise to various degrees of demand, according to the wants, the manners, the comparative capital, industry, and natural resources of each country; the article most in request, owing to the competition of buyers, yields the best interest of money to the capitalist, the largest profits to the adventurer, and the best wages to the labourer; and the agency of their respective services is naturally attracted by these advantages towards those particular channels.<sup>31</sup>

Pero lo que más interesa en este trabajo es la separación que señaló Say entre las funciones del empresario y el oferente de capital en el proceso económico, en línea con buena parte del debate que surgiría más de un siglo después.

Our present concern is, to distinguish the portion of revenue, which the adventurer receives as adventurer. We shall see by-and-by, what he, or somebody else, derives in the character of capitalist.<sup>32</sup>

It is commonly requisite for the adventurer himself to provide the necessary funds. Not that he must be already rich; for he may work upon borrowed capital [...].<sup>33</sup>

En el siglo XX, Frank Knight distinguió entre riesgo e incertidumbre. El riesgo hace referencia a un evento en el que la probabilidad de un resultado puede ser establecida, razón por la cual, entonces, podría asegurarse ese resultado. En el caso de la incertidumbre no es posible establecer una probabilidad de resultado alguno.

---

<sup>30</sup> Ibid., bk. 2, chap. 5.

<sup>31</sup> Ibid., bk. 1, chap. 15.

<sup>32</sup> Ibid., bk. 2, chap. 7.

<sup>33</sup> Ibid.

The essential fact is that ‘risk’ means in some cases a quantity susceptible of measurement, while at other times it is something distinctly not of this character; and there are far-reaching and crucial differences in the bearings of the phenomenon depending on which of the two is really present and operating. There are other ambiguities in the term ‘risk’ as well, which will be pointed out; but this is the most important. It will appear that a measurable uncertainty, or ‘risk’ proper, as we shall use the term, is so far different from an unmeasurable one that it is not in effect an uncertainty at all. We shall accordingly restrict the term ‘uncertainty’ to cases of the non-quantitative type. It is this ‘true’ uncertainty, and not risk, as has been argued, which forms the basis of a valid theory of profit and accounts for the divergence between actual and theoretical competition.<sup>34</sup>

Luego, el *entrepreneur* podría despejar parte del riesgo contando con información sobre la experiencia anterior de determinados fenómenos, pero no tendría la posibilidad de disminuir la incertidumbre, ya que ésta es, por definición, sólo una estimación subjetiva.

Sin embargo, la literatura del siglo XX marcó un giro al respecto. Los libros de texto escritos desde la corriente principal del pensamiento mencionan la palabra empresario en contadas ocasiones. Cuando lo hacen se refieren a conceptos diferentes y ofrecen tratamientos impropios o parciales<sup>35</sup>. En los libros de microeconomía neoclásica se recurre al término impersonal “empresa”: una organización que compra bienes de producción, los transforma técnicamente y vende los bienes finales que obtuvo en el proceso. Aunque resulte llamativo, el empresario está ausente de la teoría formal de la empresa. Dados los valores de las variables clave –precios de recursos y bienes–, dada una tecnología y las relaciones entre los elementos del modelo, la tarea se reduce a elegir la combinación óptima de producción y empleo de factores (i.e., aquella que maximiza los beneficios). Pero el empresario queda fuera del modelo<sup>36</sup>.

---

<sup>34</sup> Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (Chicago: The University of Chicago Press, 1921), pp. 19-20.

<sup>35</sup> Calvin Kent, “The Treatment of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks”, *Journal of Economic Education* (Summer 1989): pp. 153-164; Calvin Kent and Francis Rushing, “Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update”, *Journal of Economic Education* (Summer 1999): pp.184-188.

<sup>36</sup> Baumol postula irónicamente que “the theoretical firm is entrepreneurless—the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet.” En William Baumol, “Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review* 58, no. 2 (May 1968): pp. 64-71.

## Empresario y capitalista

En esta sección se introducen las posiciones de Murray Rothbard e Israel Kirzner sobre la empresarialidad y la propiedad de recursos, específicamente, el capital. Ambos fueron discípulos de Mises y escribieron en función del maestro, pero con lecturas y ampliaciones diferentes. En primer lugar se expondrá, entonces, el desarrollo del pensamiento de Mises sobre el particular.

### Ludwig von Mises

Las ideas de Mises sobre la empresarialidad pueden resumirse en dos aspectos: la acción humana es una acción empresarial y el empresario constituye la fuerza motriz del mercado. Al establecer las premisas de la acción humana, Mises considera el tiempo como una de las categorías de esa acción. Necesariamente las personas realizan acciones temporales: planifican y ejecutan acciones en el tiempo con la esperanza de pasar de un estado de satisfacción dado a otro de mayor satisfacción. Por lo tanto, se trata de afectar una situación futura mediante una acción deliberada. Las previsiones sobre el futuro pueden ser equivocadas y son incompletas sin excepción de ningún tipo. El resultado de toda acción es de carácter incierto y por este motivo el sujeto que actúa es siempre especulador y empresario<sup>37</sup>.

Al actuar, el hombre afronta la incertidumbre tanto en el entorno de una economía de mercado como cuando se encuentra aislado o bajo el régimen dirigido de una economía socialista. Mises atribuye el carácter de empresarios tanto a los consumidores como a los trabajadores, capitalistas y propietarios de otros factores de producción.

In using this term [entrepreneur] one must never forget that every action is embedded in the flux of time and therefore involves a speculation. The capitalists, the landowners, and the laborers are by necessity speculators. So is the consumer in providing for anticipated future needs.

[...] The farmer is clearly, even from the point of view of mundane terminology, an entrepreneur. No proprietor of any means of production, whether they are represented in tangible goods or in money, remains untouched by the uncertainty of the future. The employment of any tangible goods or money for production, i.e. the provision for later days, is in itself an entrepreneurial activity.

---

<sup>37</sup> Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th ed. (Irvington, NY: Foundation for Economic Education, 1949), p. 252.

[...] Things are essentially the same for the laborer.<sup>38</sup>

En consecuencia, la empresarialidad presente en la acción humana tiene un carácter antropológico y es independiente del entorno donde ocurra<sup>39</sup>.

Al mismo tiempo, Mises reconoce que la ciencia económica realiza una identificación más estrecha del empresario. Se considera al empresario-promotor como aquel que con su iniciativa y espíritu emprendedor se destaca entre los demás, anticipa las demandas futuras, determina el uso de los recursos y promueve el progreso económico. Ese tipo de empresario constituye la denominada fuerza motriz del proceso económico de creación de riqueza<sup>40</sup>.

The driving force of the market, the element tending toward unceasing innovation and improvement, is provided by the restlessness of the promoter and his eagerness to make profits as large as possible.<sup>41</sup>

Los empresarios sacan provecho de los diferenciales de precios, comprando a determinados precios los recursos y vendiendo a un precio mayor los bienes terminados. Pero en las estimaciones no hay certezas. Por eso los beneficios empresariales provienen del acierto en las proyecciones relativas a las demandas futuras y las pérdidas derivan de las estimaciones erradas.

---

<sup>38</sup> Ibid., p. 253.

<sup>39</sup> Stavros Ioannides "Towards an Austrian Perspective on the Firm", *Review of Austrian Economics* 11, no. 1-2 (1999): pp. 77-97.

<sup>40</sup> Al referirse a la soberanía del consumidor, Mises reafirma: "The direction of all economic affairs is in the market society a task of the entrepreneurs. Theirs is the control of production. They are at the helm and steer the ship. A superficial observer would believe that they are supreme. But they are not. They are bound to obey unconditionally the captain's orders. The captain is the consumer." En Ludwig von Mises, op. cit., 1949, p. 269.

<sup>41</sup> Ludwig von Mises, op. cit., 1949, p. 255. Una lectura apresurada de ese pasaje podría mostrar cierto parecido entre el promotor miesiano y el empresario schumpeteriano. Sin embargo, el empresario en que pensaba Schumpeter irrumpía en un estado de equilibrio de fuerzas destruyéndolo e iniciando un nuevo ajuste. Para Mises la idea de equilibrio negaba la categoría de empresario. Ludwig von Mises, op. cit., 1949, p. 249; Joseph Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia* (Barcelona: Hyspamérica Ediciones, 1950), p. 118.

Para la discusión que sigue es imprescindible revisar el pensamiento del economista austriaco respecto de la distinción entre capitalista y empresario. Efectivamente, Mises trató el tema y aclaró varios puntos. Sin embargo, podría interpretarse que en algunos pasajes dejó el espacio para futuras investigaciones.

Como lo haría Kirzner años después, Mises pensó en la figura de un empresario puro que no posee capital alguno: todos los fondos que utiliza son aportados por capitalistas. Antes de continuar se impone la pregunta: ¿Cuáles serían las características de un capitalista puro? El empresario puro arriesga los capitales obtenidos de terceros con la expectativa de alcanzar el mayor beneficio neto, pero la pérdida de los emprendimientos recae en su totalidad sobre los capitalistas.

Cabe la posibilidad de que un empresario posea fondos para la inversión. Un empresario que aportara una fracción del capital sería empresario y capitalista. Pero ¿qué se puede decir del capitalista y su relación con la empresarialidad? Al respecto, Mises sostiene:

But even if the entrepreneur is in a position to provide himself a part of the capital required and borrows only the rest, things are essentially not different. To the extent that the losses incurred cannot be borne out of the entrepreneur's own funds, they fall upon the lending capitalists, whatever the terms of the contract may be. A capitalist is always also virtually an entrepreneur and speculator. He always runs the chance of losing his funds. There is no such thing as a perfectly safe investment.<sup>42</sup>

Al final del párrafo anterior se plantean dos definiciones que precisan el pensamiento de Mises: un empresario puede ser un empresario puro o un empresario-capitalista y un capitalista es siempre empresario<sup>43</sup>.

A su vez, en una misma persona pueden converger otras funciones: por ejemplo, un empresario que aporta capital y también dirige la compañía; otro, realiza actividades técnicas o manuales<sup>44</sup>. Sin embargo, con el fin de establecer una clara

---

<sup>42</sup> Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th ed. (Irvington, NY: Foundation for Economic Education, 1949), p. 253.

<sup>43</sup> Siendo coherente con su posición, Mises extiende su clasificación a aquellos que prestan las sumas necesarias para la inversión: "The moneylender is always an entrepreneur." Ludwig von Mises, op. cit., 1949, p. 539.

distinción funcional, aunque sea una construcción imaginaria, el autor de *Human Action* distingue al empresario, al capitalista, al director y a los técnicos (entre los que incluye a los trabajadores). El empresario constituye explícitamente la fuerza que mueve la economía, porque es el que decide sobre el uso de los factores productivos<sup>45</sup>.

Mises ofrece un tratamiento particular en el caso de los *managers* en el que ilustra sobre la relación que mantienen empresarios y capitalistas:

[...] The operations of the corporate officers consist merely in the loyal execution of the tasks entrusted to them by their bosses, the shareholders, and that in performing the orders received they are forced to adjust themselves to the structure of the market prices, ultimately determined by factors other than the various managerial operations.<sup>46</sup>

En el siguiente párrafo Mises retoma la distinción entre *managers* y empresarios, y coloca al capital en igualdad con la empresarialidad:

Those who confuse entrepreneurship and management close their eyes to the economic problem. In labor disputes the parties are not management and labor, but entrepreneurship (or capital) and the salaried and wage-receiving employees. The capitalist system is not a managerial system; it is an entrepreneurial system. One does not detract from the merits of corporation managers if one establishes the fact that it is not their conduct that determines the allocation of the factors of production to the various lines of industry.<sup>47</sup>

De esta manera, no son los *managers*, sino los empresarios puros y los capitalistas emprendedores, quienes tienen la decisión más importante desde el punto de vista económico: definir hacia qué sectores y cómo asignar los recursos escasos.

---

<sup>44</sup> Carl Menger, *Principles of Economics*, trans. James Dingwall and Bert F. Hoselitz (New York: The Free Press, 1871).

<sup>45</sup> Ludwig von Mises, *op. cit.*, chap. 15.

<sup>46</sup> *Ibid.*, p. 707.

<sup>47</sup> *Ibid.*, p. 708.

Los ingresos de un *manager* profesional corresponden al mismo rubro que los salarios de los demás empleados asalariados. En el momento de tratar el origen de los beneficios y las pérdidas empresariales, Mises deja claro que las mejores estimaciones de los precios futuros dan lugar a ganancias empresariales, mientras que los errores de estimación de la demanda provocan pérdidas. Define las ganancias como diferencias de precios de bienes y precios de factores, incluyendo los intereses sobre el capital invertido. Por lo tanto, el capital no “genera” ganancias<sup>48</sup>.

Con el propósito de separar criterios, Mises distingue a los empresarios de quienes no lo son, de un modo que originó lecturas alternativas:

There is a simple rule of thumb to tell entrepreneurs from non-entrepreneurs. The entrepreneurs are those on whom the incidence of losses on the capital employed falls.<sup>49</sup>

Rothbard, Foss y Klein, entre otros, leyeron en este último párrafo que la fuerza motriz del proceso de mercado está en los capitalistas emprendedores<sup>50</sup>. Rothbard concentró su análisis de la empresarialidad en el capitalista emprendedor por motivos que se verán en breve; Foss, en virtud de la necesidad de recursos para fundar una empresa; y Klein hizo lo propio, al sostener que una teoría austriaca de la firma es una teoría acerca de la propiedad y el uso del capital<sup>51</sup>.

---

<sup>48</sup> Mises sostiene: “[...]Thus the total costs of production—including interest on the capital invested—lag behind the prices which the entrepreneur receives for the product. This difference is entrepreneurial profit.” Ludwig von Mises, *Planning for Freedom, and Sixteen Other Essays and Addresses* (South Holland, ILL: Libertarian Press, 1980). [Primera edición, 1951].

<sup>49</sup> Ludwig von Mises, *op. cit.*, 1951.

<sup>50</sup> Murray Rothbard, *Man, Economy and State*, rev. ed. (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1962); Murray Rothbard, “Professor Hébert on Entrepreneurship”, *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 2 (1985): pp. 281-86; Nicolai J. Foss, “The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory”, *Review of Austrian Economics* 7, no. 1 (1994): pp. 31-64; Peter Klein, “Entrepreneurship and Corporate Governance”, *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, no. 2 (Summer 1999): pp. 19-42.

<sup>51</sup> Murray Rothbard, *op. cit.*, 1962, p. 463; Nicolai Foss, *op. cit.*, 1994, pp. 59-60, y Peter Klein, *op. cit.*, 1999, p. 25.

## Israel Kirzner

El análisis de Kirzner sobre la empresarialidad tiene su punto de partida en la idea neoclásica de optimización. La microeconomía de la corriente principal sostiene que los individuos eligen lo mejor que pueden<sup>52</sup>. Esto implica ajustar una estructura de medios a un conjunto de objetivos particulares, con la intención de alcanzar el mayor número de objetivos según su orden de importancia. En este sentido, los agentes económicos –consumidores, empresarios, trabajadores, ahorristas, etc.– se comportan como optimizadores.

Desde esta perspectiva, los agentes toman sus decisiones basándose en un conjunto dado de fines y medios, de recursos y prioridades. Para Kirzner esa conducta optimizadora del agente económico no considera la tarea de identificación de los mejores cursos de acción y de los medios idóneos para alcanzarlos. Para describir con mayor precisión la acción de los agentes, deben integrarse las dos tareas: identificar fines y medios, por un lado, y perseguir la mayor eficacia, por otro. La conducta económica propia de los empresarios se vincula a la búsqueda y al descubrimiento. En palabras del autor:

Now I choose to label that element of alertness to possibly newly worthwhile goals and to possibly newly available resources—which we have seen is absent from the notion of economizing but very much present in that of human action—the *entrepreneurial* element in human decision-making.<sup>53</sup>

El empresario posee una capacidad especial para estar alerta ante diferentes alternativas hasta el momento inadvertidas. El *alertness* supone una perspicacia, un saber dónde buscar y una mayor sensibilidad respecto de los datos del entorno.

En una realidad cuyas características básicas son la ignorancia y la información dispersa y atomizada entre los agentes económicos, el empresario realiza la búsqueda de oportunidades de ganancias no explotadas por otros (i.e., busca poseer los datos de los cuales los otros agentes no disponen o que no utilizan). Tales oportunidades surgen de diferencias entre precios presentes de factores y precios esperados de bienes. Dada la volatilidad de las variables subyacentes, en todo momento existen diferenciales de precios que representan la ausencia de coordinación. Un beneficio puro surge del descubrimiento de un diferencial de precios y es el retorno del estado de alerta. Conseguir beneficios puros no implica un

---

<sup>52</sup> En la microeconomía tradicional, optimizar significa que todo agente económico hace lo mejor que puede. Por ejemplo, un ama de casa elige (el “hace”) la mejor canasta de consumo, dados los precios de los bienes y su ingreso (el “puede”).

<sup>53</sup> Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973), pp. 33-34.

retorno de la riqueza personal ni es el resultado de una operación azarosa. El empresario que, gracias a su perspicacia, descubre y explota una oportunidad de ganancias, promueve un ajuste entre mercados. Así, en condiciones de libre movimiento de recursos, la acción empresarial que persigue beneficios provocará un arbitraje, elevando los precios en los mercados de factores y disminuyendo los precios en los mercados de productos<sup>54</sup>.

Una lectura posible de las ideas expuestas sugiere que el empresario descubre oportunidades de ganancias pero no señala el papel de las pérdidas en el proceso de mercado. En el esquema misesiano del proceso de mercado, tanto las ganancias como las pérdidas representan señales para reasignar los recursos escasos a sus mejores usos alternativos. Kirzner reconoce, sin embargo, que los errores empresariales de interpretación conducen a pérdidas que actúan como fuerzas desequilibrantes. A medida que los errores brindan oportunidades de ganancias, los empresarios van descubriéndolos y la tendencia hacia el (nuevo) equilibrio se reinicia<sup>55</sup>.

Como ya se ha dicho, las tendencias que operan en el proceso del mercado tienen lugar a lo largo del tiempo. Por este motivo, la actividad empresarial es inseparable de la incertidumbre. Si bien Kirzner parece seguir a Mises en este punto, “su” empresario puede considerarse como realizador de un arbitraje instantáneo. Los dos párrafos siguientes preparan la discusión:

[...] And the longer the time before the venture’s required outlay can be expected to bring the hoped-for revenues, the less sure of himself the entrepreneur is likely to be. Thus entrepreneurial activity (as described here) undoubtedly involves uncertainty and the bearing of risk.

But it should be clear that entrepreneurship as we have discussed it in no way depends on any specific attitude toward uncertainty-bearing on the part of decision-makers. Even if decision-makers displayed neither aversion nor preference toward uncertainty as such, even if they failed altogether to recognize the relatively precarious character of all perceived

---

<sup>54</sup> Ibid., p. 85.

<sup>55</sup> Israel Kirzner, “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”, *Journal of Economic Literature* 35, no. 1 (1997): pp. 60-85. Una crítica de esta posición se encuentra en Martin Ricketts, “Kirzner’s Theory of Entrepreneurship—A Critique”, Caldwell and Boehm, eds., *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (Boston, MA: Kluwer, 1991), y en Peter Klein, op. cit., 1999.

profit opportunities, we would yet have to find a place within our theory of the market process for entrepreneurial alertness and for its effect upon the continued availability of perceived opportunities for pure profit.<sup>56</sup>

Precisamente, Kirzner critica la posición de Knight por interpretar que el empresario toma solamente en consideración la asunción de incertidumbre y deja de lado elementos como el estado de alerta, la búsqueda y el descubrimiento<sup>57</sup>. Años más tarde, el autor clasificó la actividad empresarial en tres tipos: arbitraje, especulación e innovación:

*Arbitrage activity consists of acting upon the discovery of a present discrepancy (net of all delivery cost) between the prices at which a given item can be bought and sold.*

[...] *Alertness is a concept sufficiently elastic to cover not only the perception of existing arbitrage opportunities, but also the perception of intertemporal speculative opportunities that can be definitively realized only after the lapse of time, and even the perception of intertemporal opportunities that call for creative and imaginative innovation.*<sup>58</sup>

El arbitraje kirzneriano se refiere a compras y ventas instantáneas (podría pensarse en mercados *spot* y futuros de *commodities*). La especulación se entiende como un arbitraje a través del tiempo, y la innovación como la creación de un nuevo producto, un método productivo o una organización diferente de la usual. Sin embargo, se plantea una incógnita: ¿puede el arbitraje darse en un mismo momento o arbitrar es siempre especular? Aun en el caso de un mercado electrónico, donde la operación se realiza en el breve lapso que existe entre “un clic y otro”, hay un período, por pequeño que sea. Si la compra y la venta se llevan a cabo en el tiempo, no parece haber duda: la compra es anterior y la venta, posterior. Es justamente ahí donde está presente la incertidumbre de la acción empresarial, actividad que es siempre especulativa y arbitradora.

---

<sup>56</sup> Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973), pp. 78-79.

<sup>57</sup> *Ibid.*, p. 82.

<sup>58</sup> Israel Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process* (Chicago: University of Chicago Press, 1985), pp. 84-85. [Itálicas en el original.]

Para Kirzner, un empresario en estado de alerta, que busca descubrir y explotar desajustes, es un empresario puro. En el mismo sentido que le diera Mises, el empresario puro es considerado como un artificio analítico, que excluye al propietario del capital de toda función empresarial.

Once we have adopted the convention of concentrating all elements of entrepreneurship into the hands of pure entrepreneur, we have automatically excluded the asset owner from entrepreneurial role.

[...] The discovery of a profit opportunity means the discovery of something obtainable for nothing at all. No investment at all is required.<sup>59</sup>

En este sentido, la empresarialidad pura se ve como un fenómeno cognoscitivo y, por lo tanto, es independiente de aspectos externos como la propiedad de capital<sup>60</sup>. El descubrimiento empresarial tiene las características propias de un *flash of light*, de una revelación, y es ejercido por personas atentas y perspicaces<sup>61</sup>. Nuevamente en sintonía con su maestro, Kirzner no niega que un capitalista pueda ser un empresario ni que un empresario pueda poseer recursos para invertir. Aunque un descubrimiento empresarial se cristalice comprando recursos mediante fondos de capital, la lectura que realiza un empresario (puro) es independiente de cualquier propiedad de recursos<sup>62</sup>.

### Murray Rothbard

El tratamiento de Rothbard sobre la empresarialidad se expone a continuación, aunque haya sido anterior al de Kirzner. Esto se debe a que gran parte de su exposición es una réplica al empresario kirzneriano.

---

<sup>59</sup> Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973), pp. 47-48.

<sup>60</sup> Stavros Ioannides, "Owners, Managers, and Entrepreneurship in the Corporate Firm" (*Paper* preparado para el Israel Kirzner Festschrift, 2001).

<sup>61</sup> Israel Kirzner, "Entrepreneurship, Uncertainty and Austrian Economics", B. Caldwell and S. Boehm, eds., *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (Boston, MA: Kluwer, 1991), p. 86.

<sup>62</sup> Israel Kirzner, op. cit., 1973, y "Capital, Competition and Capitalism", en Israel Kirzner, *Perception, Opportunity and Profit* (Chicago: University of Chicago Press, 1979).

En su tratado de economía *Man, Economy and State*, Rothbard explicita su postura diciendo:

We shall concentrate on the *capitalist-entrepreneurs*, economically the more important type of entrepreneur. These are the men who invest in ‘capital’ (land and/or capital goods) used in the productive process. Their function is as we have described: the advance of money to owners of factors and the consequent use of the goods until the more nearly present product is later sold.<sup>63</sup>

En 1985 Rothbard escribe un ensayo sobre la empresarialidad en Kirzner en el que reafirma:

[...] the most important case of entrepreneurship, the driving force in shaping the actual structure and patterns of production in the market economy, are the ones who commit and risk their capital in deciding when, what and how much to produce.<sup>64</sup>

Como un precedente del *alertness*, Rothbard sostiene que el capitalista “is always on the alert, then, for discrepancies, for areas where he can earn more than the going rate of interest.”<sup>65</sup>

El empresario-capitalista está alerta en la búsqueda de mercados subvaluados o subcapitalizados, en los cuales los factores cuestan menos que el valor descontado de su productividad marginal. Cuando descubre estos mercados, el empresario-capitalista presta un servicio a los consumidores, al asignar los factores a sus usos más valiosos y, de este modo, origina una tendencia de ajuste hacia un supuesto equilibrio que nunca se alcanza. Hasta aquí la diferencia con Mises es la

---

<sup>63</sup> Murray Rothbard, *Man, Economy and State*, rev. ed. (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1962), p. 463. Las itálicas no pertenecen al original. En otra parte de su obra, Rothbard explica que sigue la tradición iniciada por Anne-Robert-Jacques Turgot (1727-1781), quien considera al capitalista como emprendedor porque es el que adelanta fondos a los factores y porque afronta el riesgo. Murray Rothbard, “The Brilliance of Turgot” (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1986). [Reimpreso en francés en *Journal des économistes et des études humaines* 6, no. 1 (mars 1995): pp. 21-42.]

<sup>64</sup> Murray Rothbard, *op. cit.*, 1962, p. 282.

<sup>65</sup> Murray Rothbard, *Man, Economy and State*, rev. ed. (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1962), p. 464.

**siguiente: donde Mises admite la existencia de un empresario puro, Rothbard sólo ve un empresario-capitalista. ¿Por qué motivo? Las ganancias y las pérdidas son las que demarcan la empresarialidad<sup>66</sup>:**

**In this way, consistently provident entrepreneurs see their capital and resources growing, while consistently imprudent ones find their resources dwindling.<sup>67</sup>**

**Un empresario es un agente que asume conductas riesgosas y, en consecuencia, puede ganar y puede perder. Según su razonamiento, quien no hace aportes de capital no afronta la posibilidad de perder y el capitalista termina siendo, en última instancia, el empresario del sistema rothbariano.**

**Sin embargo, Rothbard parece sugerir la categoría del empresario puro, cuando admite que lo que produce beneficios empresariales no es el capital en sí mismo, sino el juicio y la visión empresariales:**

**Moreover, the size of a man's investment is no guarantee whatever of a large profit or against grievous losses. Capital does not 'beget' profit. Only wise entrepreneurial decisions do that.<sup>68</sup>**

**Después de todo, un “ángel inversor” que posee millones no necesariamente descubre (por sí mismo) el proyecto para sus fondos, y representa el complemento buscado por quien tiene la facultad de estar alerta. Rothbard piensa en el que tiene una idea brillante, pero no dispone de capital, y presenta dos escenarios: uno donde consigue un capitalista de riesgo y otro donde se financia con un préstamo. En el primer caso, el capitalista aporta la totalidad de los fondos y, se supone, las participaciones quedan divididas en 80% para el capitalista y 20% para el emprendedor. Aquí, el capitalista que arriesga los fondos se convierte en empresario y sigue siendo, al mismo tiempo, un capitalista. Además, según el contrato establecido, el emprendedor antes “despojado” es ahora un capitalista por su participación accionaria. Rothbard sostiene**

---

<sup>66</sup> Véase la expresión de Mises a la que refiere la cita 49.

<sup>67</sup> Murray Rothbard, op. cit., 1962, p. 469.

<sup>68</sup> Ibid.

que Kirzner no detecta que ambos miembros son capitalistas: el capitalista original y el emprendedor, que ha llegado a ser al mismo tiempo, capitalista<sup>69</sup>.

El otro caso supone un préstamo por el 100% del capital requerido, donde el emprendedor induce (o “seduce”) a un determinado capitalista. El nuevo emprendimiento se cristaliza en la adquisición de distintos activos que conforman la empresa. Más tarde, el emprendedor será propietario también de los productos elaborados por la firma y de los ingresos por ventas, en caso de que se produzcan. Nuevamente, Rothbard manifiesta que el emprendedor se ha convertido en propietario-capitalista<sup>70</sup>.

En el primer caso, si el proyecto fracasa, las pérdidas recaen proporcionalmente sobre el capitalista original y el emprendedor que ha llegado a ser también capitalista. Pero en el segundo caso, ¿es posible hablar de pérdidas del emprendedor cuando todo el capital ha sido prestado? Rothbard razona que el emprendedor no es ahora menos pobre que antes de tener la idea, pero sí es más pobre en comparación con el momento de adquirir los activos y hacerse propietario. Por eso define:

An employer-entrepreneur must be a capitalist; *at what time* he became a capitalist and asset owner is irrelevant to the theory.<sup>71</sup>

En su pensamiento sólo cuenta el capital para la realización de cualquier idea. Las ideas empresariales no pueden progresar sin capital, y lleva esa posición al extremo cuando sostiene:

Entrepreneurial ideas without money are mere parlor games until the money is obtained and committed to the projects.<sup>72</sup>

---

<sup>69</sup> Murray Rothbard, “Profesor Hébert on Entrepreneurship”, *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 2 (Fall 1985): p. 283.

<sup>70</sup> Ibid.

<sup>71</sup> Ibid., p. 284.

<sup>72</sup> Ibid., p. 283.

## Nota para una teoría austriaca de la firma. Discusión

A continuación se presenta la posición de este trabajo en dos conclusiones. Por un lado, se sostiene que, en función de la presencia universal de la empresarialidad en cada persona es posible hablar de empresarios puros y, teniendo en cuenta esto, se plantea que una teoría austriaca de la firma debería fundamentarse sobre la premisa de que la empresarialidad está presente tanto en aquellos que dan origen a la firma como en los individuos que la integran.

Los mercados de capitales constituyen un factor distintivo de las economías de mercado y representan una de las claves para explicar la acumulación creciente de capital, el aumento de la riqueza per cápita, el crecimiento y el progreso de una sociedad<sup>73</sup>. En una sociedad con capitalistas perspicaces habrá, en principio, menos despilfarro y una asignación más eficiente de los recursos escasos. Pero los descubrimientos de oportunidades, que marcan los deseos de los consumidores, también los realizan individuos que no son propietarios de recursos y cuya mayor riqueza es la capacidad diferencial de estar alerta. Claro que para ejecutar estos proyectos hay que obtener el capital necesario en sus distintas etapas. En este sentido, la empresarialidad es la fuerza motriz de los mercados, independientemente de la propiedad y el capital. Las ideas que por fin se lleven a cabo dependerán del acceso al capital. Lo que permite el proceso de aprendizaje propio del mercado es que los mejores descubrimientos tiendan a conseguir capital y los peores no (por lo menos, no por mucho tiempo). A diferencia de lo que sostiene Rothbard, este razonamiento admite la categoría del empresario puro por dos motivos: primero, porque pone la empresarialidad en el descubrimiento, sin discriminarla por su vinculación con la propiedad; segundo, porque representa una explicación de la realidad empresarial donde tantos emprendedores cuentan “sólo” con una idea creadora de valor.

Rothbard considera que realiza sociología del conocimiento cuando sostiene que Kirzner se desvió de Mises por cierta falta de claridad de este último y por el deseo de fortalecer la tendencia al equilibrio contra posiciones como las de Lachmann y Shackle<sup>74</sup>. ¿Es posible hacer un planteamiento similar para Rothbard y explicar con el mismo argumento por qué se alejó de la posición misesiana? En su tratamiento del debate sobre el cálculo económico en el socialismo, reafirma la posición de Mises sobre la necesidad de contar con mercados de recursos y agrega que el socialismo es imposible,

---

<sup>73</sup> Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, 4th ed (Irvington, NY: Foundation for Economic Education, 1949).

<sup>74</sup> Murray Rothbard, op. cit., p. 284.

porque cuando un único agente controla los recursos no tiene la facultad de realizar cálculo económico debido a la ausencia de mercados de recursos y de capitales en particular<sup>75</sup>. Entonces, como los mercados de capitales son definitivos para que exista cálculo económico, y considerando que los capitalistas tienen en su poder la decisión última sobre el destino de los recursos, Rothbard se inclina por poner a la empresarialidad del lado de la propiedad del capital.

A lo largo del debate con Kirzner, Rothbard señala que la idea de arbitraje instantáneo no puede sostenerse. El arbitrador percibe que se puede comprar a un precio en un sitio y vender a un precio mayor en otro. Como el proceso transcurre en una secuencia de tiempo, las ganancias esperadas pueden convertirse en pérdidas debido a un cambio en la escasez relativa. Ante esta situación, el emprendedor kirzneriano nunca descubre oportunidades de arbitraje instantáneo y, si las descubre, son siempre intertemporales. Esa secuencia de tiempo es inherente a la acción humana. El proceso de descubrimiento, de negociación con el capitalista y, por último, de inversión de capital también es temporal (lo mismo para la producción y las ventas). Si la idea empresarial y su capitalización se dan temporalmente en ese orden, es posible hablar de un descubrimiento inicial y de otro posterior. En este sentido, aunque Rothbard no lo acepte, la figura del empresario puro es factible como lo sugiere Mises.

Un empresario puro, como lo resalta Kirzner, no puede vender su visión ni su juicio empresarial en un mercado organizado para ello, debido a los altos costos de transmisión del conocimiento<sup>76</sup>. Por este motivo, deberá conseguir el capital necesario para dar espacio al nacimiento de la firma<sup>77</sup>.

Además de estar separado de la propiedad del capital, el empresario puro se distingue por asumir incertidumbre. El argumento que parece fortalecer la posición de Rothbard expresa lo siguiente: si el empresario puro no dispone de capital,

---

<sup>75</sup> Es importante aclarar que lo mismo le sucedería a una gran empresa o cartel de empresas privadas que creciera hasta producir todos los bienes de la economía. Algo que, precisa Rothbard, es imposible, como la “empresa” socialista, que desemboca en el caos administrativo. Murray Rothbard, op. cit., 1962, pp. 548-549.

<sup>76</sup> Israel Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press, 1973).

<sup>77</sup> Foss se inclina por la posición del empresario capitalista como factor determinante de la aparición de la firma. Véase Nicolai J. Foss, “The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory”, *Review of Austrian Economics* 7, no.1 (1993): p. 60.

no es posible pensar en pérdidas empresariales<sup>78</sup>. Más allá de pérdidas en términos “psicológicos” y de reputación, no podría hablarse de pérdidas monetarias en el caso de un empresario puro. Sin embargo, eso no anularía las cualidades del buscador de oportunidades de beneficios, para quien la incertidumbre de sus acciones sigue presente por tratarse de una característica universal de la acción humana.

Los elementos teóricos presentados sobre la empresarialidad pueden usarse para discutir una teoría referida a la existencia, los límites y la organización interna de una firma desde un enfoque austriaco.

Un aspecto que representa al pensamiento austriaco es que pone el acento en los individuos y sus relaciones. En este sentido, su punto de partida sobre la firma sería reconocerla como la expresión de una idea empresarial previa (Mises y Kirzner), con límites determinados por la acción individual y colectiva de un equipo cuyos integrantes disponen de distintos grados de empresarialidad (Ioannides) y cuya organización depende de reglas explícitas, descubiertas, impulsadas e instaladas por sus miembros (Ioannides, Dulbecco y Garrouste), combinadas con reglas tácitas, propias de un orden espontáneo (Hayek)<sup>79</sup>.

La aparición de las firmas se explica por un acto empresarial puro, en primera instancia, que luego es compartido por un empresario capitalista. En el caso de un empresario que descubre la idea original y posee capital, el hecho es protagonizado por la misma persona. Es diferente para los emprendedores que recurren a los fondos de capital de riesgo

---

<sup>78</sup> Jack High manifiesta: “[...] if entrepreneurship is completely separate from ownership, is it meaningful to speak of entrepreneurial loss?” Citado en Martin Ricketts, “Kirzner’s Theory of Entrepreneurship—A Critique”, en: B. Caldwell and S. Boehm, eds., *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (Boston, MA: Kluwer, 1991).

<sup>79</sup> Ludwig von Mises, op. cit., 1949; Israel Kirzner, op. cit., 1973; Stavros Ioannides, “Towards an Austrian Perspective on the Firm”, *Review of Austrian Economics* 11 (1999): pp. 77-97; Philippe Dulbecco and Pierre Garrouste, “Towards an Austrian Theory of the Firm”, *Review of Austrian Economics* 12, no. 1 (June 1999): pp. 43-64; Friedrich von Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1 (London: Routledge and Kegan, 1973).

(*venture capital funds*)<sup>80</sup>. La característica sobresaliente de esta operación es que se presentan emprendedores sin capital, pero con proyectos –i.e., empresarios puros–. Los proyectos en general conllevan elevados riesgos relativos y altas tasas de rentabilidad (por ejemplo, informática, comunicaciones, biotecnología). Los capitalistas de riesgo analizan los planes de negocios y, en caso de interesarles, inician un proceso de negociación de contrato. En esos contratos cierran acuerdos sobre capital invertido, distribución de acciones entre emprendedor y capitalista, derechos de cada parte, cláusulas de administración, cláusulas de salida, etc. Los acuerdos derivan en la aparición de firmas basadas en ideas empresariales, seguidas por capitalistas que arriesgan sus fondos. Asimismo, los capitalistas de riesgo deciden los cargos y contratan al personal de las distintas áreas funcionales de la firma (estrategia, finanzas, logística, etc.). Los capitalistas del ejemplo poseen fondos para invertir y los emprendedores descubren una combinación de activos de capital heterogéneos, como alternativa creadora de valor para el uso de los fondos<sup>81</sup>. La aparición de la firma implica una conexión entre ambos.

La distinción entre empresarios puros y capitalistas podría sugerir que los *managers* de una corporación moderna son sólo personal asalariado. Sin embargo, la supervivencia y la expansión de una empresa suponen descubrimientos en diferentes momentos de la vida de una compañía. Mantener la posición competitiva supone el ejercicio empresarial a lo largo del tiempo, para mejorar los *value drivers* y hacer que el rendimiento del capital continúe siendo mayor que su costo. Si la capacidad empresarial está presente, en mayor o menor medida, en cada individuo, una empresa tendrá una distribución asimétrica de esas capacidades entre sus recursos humanos. La empresa deberá aprovechar las habilidades de sus miembros para descubrir cómo crear valor. En la corporación moderna, gran cantidad de tales descubrimientos empresariales los realizan *managers* profesionales y contratados, los tradicionales agentes de la teoría de agencia<sup>82</sup>. Al respecto, Ioannides sostiene que tanto para la organización como para la expansión de la firma:

---

<sup>80</sup> Para una descripción del sector de capital de riesgo en el mercado de capitales, véase National Venture Capital Association de los Estados Unidos ([www.nvca.org](http://www.nvca.org), último ingreso, abril de 2005). En las estadísticas que brinda el organismo citado puede constatar que no todos los fondos invertidos por los capitalistas de riesgo se destinan a empresas en la etapa de *start-up*.

<sup>81</sup> Nicolai Foss and Peter Klein, “Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?” *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives* (Boston, MA: Kluwer, 2004).

<sup>82</sup> Tyler Cowen and David Parker, *Markets in the Firm: a Market-Process Approach to Management* (London: Institute of Economic Affairs, 1997).

[...] the major determining factor for both issues is the distribution of the ability to act entrepreneurially among the members of the firm, i.e. how the firm's rules and practices structure the entrepreneurship of the members in a way that promotes or does not promote the viability of the overall organization.<sup>83</sup>

El crecimiento de las corporaciones sería inexplicable, en muchos casos, sin la figura del *manager-empresario*. Como las innovaciones son necesarias para el crecimiento de una firma, los *managers* cumplen la función de movilizar las capacidades empresariales de los recursos humanos y de conducirlos hacia la maximización del valor de largo plazo. Para descubrir e introducir innovaciones hacen falta empresarios y, en una corporación en marcha, esa tarea recae parcialmente en manos de los *managers*<sup>84</sup>. Por este motivo, la organización incluye la definición de un sistema formal que permita el descubrimiento, la difusión y la integración del conocimiento en la empresa<sup>85</sup>. El sistema formal debe estructurar los recursos, y definir las responsabilidades y los incentivos adecuados para disminuir el oportunismo<sup>86</sup>.

Por último, la firma puede verse como una organización en sentido hayekiano, en la cual se “encadenan” acciones empresariales de visionarios, capitalistas y *managers*<sup>87</sup>. Es un encadenamiento que tiene lugar en el tiempo y que supone contratos complejos, no exentos de negociación y ajustes periódicos, si se pretende el mantenimiento de la firma. Esta concepción es afín al pensamiento de Mises respecto de la empresarialidad en todo agente económico y distingue tres

---

<sup>83</sup> Stavros Ioannides, “Towards an Austrian Perspective on the Firm”, *Review of Austrian Economics* 11 (1999): p. 89.

<sup>84</sup> Stavros Ioannides, “Owners, Managers, and Entrepreneurship in the Corporate Firm”, *Paper* preparado para el Israel Kirzner Festschrift (2001). Además, en las corporaciones modernas existen *managers* con suficiente poder de decisión como para liquidar los activos de cualquier unidad de negocios, y hasta de la empresa misma en su totalidad.

<sup>85</sup> Tyler Cowen and David Parker, *op. cit.*, 1997.

<sup>86</sup> Un sistema formal se complementa con un sistema informal de relaciones, intereses y procesos “inconscientes” en los equipos de trabajo. Witt considera que el empresario debe establecer una estructura tácita de objetivos, que sean compartidos e impulsen los recursos humanos hacia la visión de la firma. Véase Ulrich Witt, “Do Entrepreneurs Need Firms?” *Review of Austrian Economics* 11 (1999): pp. 99-109.

<sup>87</sup> Según Hayek, una organización posee reglas concretas dirigidas hacia un conjunto de objetivos comunes. Véase Friedrich von Hayek, *op. cit.*, 1973, y Richard Langlois, “Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions”, en B. Caldwell and S. Boehm, eds., *Austrian Economics: Tensions and New Directions* (Boston, MA: Kluwer, 1991).

categorías analíticas posibles. En una primera instancia, la visión empresarial pura de un individuo atrae el interés de capitalistas empresarios y da origen a una firma. Se contratan *managers* especializados para ejecutar el proyecto. En etapas posteriores son necesarios nuevos descubrimientos empresariales para mantener o potenciar la posición competitiva. Tales descubrimientos son introducidos, en parte, por *managers* que actúan en forma empresarial o que propician el comportamiento empresarial del resto<sup>88</sup>.

Esta secuencia indica que la empresarialidad no es separable de la firma y que una teoría sobre ésta debe incluirla sin dilación. Pero, además, indica la participación de diferentes tipos de empresarios: empresarios puros, capitalistas-empresarios y *managers*-empresarios.

Un problema de la moderna teoría de la firma es que intenta incorporar al empresario a un aparato formal que lo negaba. Se trata de aproximaciones en su mayoría estáticas que se reducen a situaciones que el empresario tiene que optimizar a partir de determinados datos<sup>89</sup>.

En 1985, O'Driscoll y Rizzo afirmaban:

Surprisingly, there is no subjectivist or Austrian theory of the firm.<sup>90</sup>

En el transcurso de los últimos veinte años, un conjunto importante de autores aceptó el desafío planteado por la cita precedente. Mucho se hizo desde entonces y estas páginas rescatan parte de ese esfuerzo. Una virtud de la teoría austriaca de la firma es que recorre el camino inverso al que plantea la teoría tradicional: primero desarrolla la teoría del empresario como tema de estudio de la acción humana y, a continuación, despliega el tratamiento de la teoría de la firma.

---

<sup>88</sup> Israel Kirzner, op. cit., 1985; Stavros Ioannides, op. cit., 2001.

<sup>89</sup> Nicolai Foss and Peter Klein, "Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?" en *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives* (Boston: Kluwer, 2004).

<sup>90</sup> Gerald O'Driscoll and Mario Rizzo, *The Economics of Time and Ignorance* (London: Routledge, 1996), p. 123.

## Bibliografía

- Baumol, William. "Entrepreneurship in Economic Theory". *American Economic Review* (May 1968): pp. 64-71.
- Boettke, Peter, ed. *The Elgar Companion to Austrian Economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar, 1994.
- Caldwell, Bruce, and Stephan Boehm, eds. *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Boston, MA: Kluwer, 1992.
- Cantillon, Richard. *Essay on the Nature of Trade in General*. London: Frank Cass & Co., Ltd., 1959. Primera edición en francés, 1755.
- Casson, Mark. "An Entrepreneurial Theory of the Firm". En Nicolai Foss and Volker Mahnke, eds. *Competence, Governance and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*. New York: Oxford University Press, 1998.
- Cowen, Tyler, and David Parker. *Markets in the Firm: A Market-Process Approach to Management*. London: Institute of Economic Affairs, 1997.
- Dulbecco, Philippe, and Pierre Garrouste. "Towards an Austrian Theory of the Firm". *Review of Austrian Economics* 12 (June 1999): pp. 43-64.
- Ebeling, Richard. "Israel M. Kirzner and the Austrian Theory of Competition and Entrepreneurship". *Freedom Daily* (August 2001). <http://www.fff.org/freedom/0801b.asp>.
- Formaini, Robert L. "The Engine of Capitalist Process: Entrepreneurs in Economic Theory". *Economic and Financial Review* (Fourth Quarter 2001).
- Foss, Nicolai J. "The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory". *Review of Austrian Economics* 7, no. 1 (1993): pp. 31-64.
- Foss, Nicolai, and Peter Klein. "Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?" *Handbook of Entrepreneurship: Disciplinary Perspectives*. Boston, MA: Kluwer, 2004.
- Hayek, Friedrich. "Economics and Knowledge", *Economica* 4, no. 13 (1937): pp. 33-54. Reimpreso en *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.
- . *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.
- . *Law, Legislation and Liberty*. London: Routledge and Kegan, 1973.

———. “The Meaning of Competition”. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.

———. “Richard Cantillon”. *Journal of Libertarian Studies* 7, no 2 (Fall 1985): pp. 217-247.

———. “The Use of Knowledge in Society”. *American Economic Review* 35, no. 4 (1945): pp. 519-530. Reimpreso en *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press, 1948.

Hébert, Robert F. “Was Richard Cantillon an Austrian Economist?” *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 2 (Fall 1985): pp. 269-279.

Higgs, Henry. “Life and Work of Richard Cantillon”. *Essay on the Nature of Trade in General*. London: Frank Cass and Company Ltd., 1931.

Hirschleiffer, Jack. *Microeconomía: teoría y aplicaciones*. Mexico: Prentice Hall, 1984.

Holcombe, Randall, ed. *15 Great Austrian Economists*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1999.

Ikeda, Sanford. “Market Process”. En Peter Boettke, ed. *The Elgar Companion to Austrian Economics*. Aldershot, UK: Edward Elgar, 1994.

———. “Market-Process Theory and ‘Dynamic’ Theories of the Market”. *Southern Economic Journal* 57 (2001): pp. 75-92.

Ioannides, Stavros. “Owners, Managers, and Entrepreneurship in the Corporate Firm”. *Paper preparado para el Israel Kirzner Festschrift* (2001).

———. “Towards an Austrian Perspective on the Firm”. *Review of Austrian Economics* 11, no. 1-2 (1999): pp. 77-97.

Kent, Calvin. “The Treatment of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks”. *Journal of Economic Education* (Summer 1989): pp. 153-164.

Kent, Calvin, and Francis Rushing. “Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economics Textbooks: An Update”. *Journal of Economic Education* (Spring 1999): pp. 184-188.

Kirzner, Israel. “Capital, Competition and Capitalism”. En *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1979. Primera publicación, 1974.

———. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

———. *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

———. “Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”. *Journal of Economic Literature* 35, no.1 (1997): pp. 60-85.

———. “Entrepreneurship, Uncertainty and Austrian Economics”. En Bruce Caldwell and Stephan Boehm, eds. *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Boston, MA: Kluwer, 1992.

———. *The Meaning of Market Process*. London: Routledge, 1990.

———. *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1979.

———. “Producer, Entrepreneur, and the Right to Property”. En *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1979.

Klein, Peter. “Entrepreneurship and Corporate Governance”. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 2, no. 2 (Fall 1999): pp. 19-42.

Knight, Frank. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press, 1985. Primera edición, 1921.

Koolman, G. “Say’s Conception of the Role of the Entrepreneur”. *Economica* 38, no 151 (1971): pp. 269-286.

Langlois, Richard N. “Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions”. En Caldwell, Bruce y Stephan Boehm, eds. *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Boston, MA: Kluwer, 1991.

Menger, Carl. *Principles of Economics*. New York: The Free Press, 1950. Primera edición, 1871.

Mises, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*. 4th. ed. New York: Foundation for Economic Education, 1996. Primera edición, 1949.

———. *Planning for Freedom, and Sixteen Other Essays and Addresses*. South Holland, ILL: Libertarian Press, 1980. Primera edición, 1951.

O’Driscoll, Gerald, and Mario Rizzo. *The Economics of Time and Ignorance*. London: Routledge, 1985. Reimpresión de Routledge, 1996.

Pareto, Vilfredo. *Manuale di Economia Politica*. Milan: Societa Editrice Libreria, 1906.

**Ricketts, Martin.** “Kirzner’s Theory of Entrepreneurship—A Critique”. En Bruce Caldwell and Stephan Boehm, eds. *Austrian Economics: Tensions and New Directions*. Boston, MA: Kluwer, 1992.

**Rothbard, Murray.** “The Brilliance of Turgot”. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1986. Reimpreso en francés en *Journal des économistes et des études humaines* 6, no. 1 (mars 1995): pp. 21-42.

———. *Man, Economy and State*, rev. ed. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1962.

———. “Professor Hébert on Entrepreneurship”. *Journal of Libertarian Studies* 7, no. 2 (1985): pp. 281-286.

**Sarjanovic, Ivo.** “El mercado como proceso: dos visiones alternativas”. *Libertas*, no. 11 (octubre 1989): pp. 169-204.

**Say, Jean-Baptiste.** *A Treatise on Political Economy*. Philadelphia, PA: Lippincott, Grambo & Co., 1855. Primera edición en francés, 1803.

**Schumpeter, Joseph.** *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Hyspamérica Ediciones, 1950.

**Sechrest, Larry J.** “Jean-Baptiste Say: Neglected Champion of Laissez-Faire”. En Randall Holcombe, ed. *15 Great Austrian Economists*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1999.

**Witt, Ulrich.** “Do Entrepreneurs Need Firms?” *Review of Austrian Economics* 11 (1999): pp. 99-109.