

REINTERPRETACIÓN DEL ESTUDIO DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL DESDE UNA ECONOMÍA BASADA EN LA LIBERTAD

(Reinterpreting the study of the entrepreneurship function from an economy based on freedom)

Jaime Cabezas Maldonado*

RESUMEN

La teoría económica y empresarial que estudia la función empresarial es propia de la escuela austriaca de economía, la cual es inexistente en cualquier manual de economía de las escuelas económicas dominantes actualmente; esto es, en la versión neoclásica y keynesiana, así como también en el marxismo, del cual los austriacos son su antítesis. Por tanto, efectuar un análisis riguroso de la función empresarial, sustenta de mejor manera el estudio de todas las disciplinas que son parte de las ciencias administrativas y económicas. Algunas conclusiones son que el método de la economía austriaca se ajusta de mejor manera al estudio de la empresa, al ser de tipo apodíctico deductivo. Desde los axiomas, los cuales son incondicionalmente ciertos y necesariamente válidos, se concluye que la intervención del Gobierno con los controles de precios, los impuestos, la política antimonopolio, la provisión excesiva de bienes públicos y la falla de Estado, es una enfermedad moderna de agresión institucionalizada contra la función empresarial y la acción humana. Lo relevante para la academia es introducir en la enseñanza de la economía estándar, la teoría de la función empresarial por ser parte relevante de las ciencias administrativas y económicas.

Palabras clave: economía austriaca; función empresarial; método axiomático deductivo.

Código: JEL A29

ABSTRACT

The economic and business theory that studies the business function belongs to the Austrian school of economics, which is nonexistent in any economics textbook of the dominant economic schools today; that is, in the neoclassical and Keynesian version, as well as in Marxism, of which the Austrians are its antithesis. Therefore, a rigorous analysis of the business function, better supports the study of all the disciplines that are part of the administrative and economic sciences. Some conclusions are that the method of the Austrian economy fits better to the study of the company, to the being of apodictic deductive type. From the axioms, which are unconditionally true and necessarily valid, it is concluded that government intervention with price controls, taxes, antitrust policy, excessive provision of public goods and state failure is a modern disease of institutionalized aggression against business function and human action. What is relevant for the academy is to introduce in the teaching of the standard economy, the theory of the business function for being a relevant part of the administrative and economic sciences.

Keywords: Austrian economy; business function; deductive axiomatic method.

JEL Code: A29

I. INTRODUCCIÓN

El estudio de la función empresarial no está presente en los manuales de economía estándar que se estudian en la gran mayoría de universidades especialmente a nivel del pregrado y maestría. De manera magistral, Jesús Huerta de Soto (1992) ha sintetizado lo siguiente: la función empresarial es el concepto central de la ciencia económica que estudia los procesos de creación y

transmisión del conocimiento empresarial...En un sentido general o amplio la función empresarial coincide con la acción humana misma... En este sentido podría afirmarse que ejerce la función empresarial cualquier persona que actúa para modificar el presente y conseguir sus objetivos en el futuro (Huerta de Soto, 1992).

Cuando se aborda a la empresa desde la economía se lo hace desde un enfoque totalmente estático,

* Este trabajo es la continuación de la propuesta presentada en el CIICAE-UIDE 2017, realizado en Loja-Ecuador, durante los días 17 al 19 de mayo de 2017. Máster en Economía Empresarial por el INCAE; Economista, Profesor de Principios de Economía de la Universidad Internacional del Ecuador – Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas - UIDE – Sede Quito.- jacabezasma@uide.edu.ec

en donde no aparece por ningún lado el empresario, pues se da por hecho que está presente en la producción, en la determinación de costos, en la fijación de precios, etc. Esta omisión es grave, pues se elimina uno de los más importantes roles en la civilización moderna: el individuo que actúa empresarialmente. Sin embargo la “escuela austriaca de economía”, está ayudando a resolver este problema, al incluir en sus líneas de investigación desde hace más de 150 años una metodología y un enfoque que incluye al ser humano y su acción.

Se le dice “escuela austriaca de economía” pues sus padres fundadores fueron Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises y Friedrich August von Hayek; este último Premio Nobel de Economía en 1974. Estos economistas tenían coincidentalmente esta nacionalidad y es así como los dos últimos profesores nombrados, debieron salir de la Austria ocupada por los nazis y ejercieron la docencia en los Estados Unidos especialmente en las Universidades de Nueva York y Chicago, en donde vivieron una buena parte de su tiempo de exilio durante el siglo XX, creando una escuela de pensamiento que está conmoviendo los cimientos de la ciencia económica estándar, ciencia que a diferencia de la corriente austriaca, ha basado su desarrollo en un grave error metodológico, causante de los desastres económicos que le aquejan al mundo. En los países de habla hispana, Jesús Huerta de Soto; Leonardo Ravier; Adrián Ravier y Sebastián Landoni, sobre la base de los estudios de los citados padres fundadores de esta escuela y otros de esta corriente de pensamiento como Murray Rothbard e Israel Kirzner y muchos más de la tradición austriaca, han estado desarrollando este campo de estudio.

II. METODOLOGÍA

La presente investigación bibliográfica de tipo exploratoria, pretende enfocar el concepto de función empresarial, al exponer el avance teórico y encontrar hasta donde ha llegado este campo de estudio; cuáles son sus principios, sus principales teorías y cuáles son las razones por las que la escuela dominante de la economía neoclásica ha errado en no profundizarse en esta materia y dar por hecho que el estudio del mercado competitivo con su equilibrio total o parcial estático y el monopolio en sus versiones de oligopolio y competencia monopolística, es todo lo que tiene que ofrecer de manera redundante.

Solo ha sido posible crear una teoría de la función empresarial, sobre la base del método usado por los austriacos denominado individualismo metodológico, axiomático, apodíctico y deductivo según lo manifiesta (Ravier, 2016), pues esta teoría demuestra que la empresarialidad es esencialmente creativa y coordinadora y se fundamenta en varias teorías desarrolladas por esta escuela: la teoría del derecho natural a la propiedad privada, la teoría del intercambio contenido en la cataláctica o ciencia de los intercambios, la teoría del aprendizaje y conocimiento empresarial, la teoría del capital y el interés, la teoría de la división del trabajo creada originalmente por Ricardo y mejor desarrollada por Mises como división del conocimiento (Praxeología), la teoría del empresario capitalista, la teoría subjetiva del valor, la teoría de la utilidad marginal, el teorema de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo por la destrucción del sistema de precios que es el único que cumple una correcta acción asignadora y coordinadora por medio del mercado, la teoría del capital y el ciclo económico, etc.

Desde los estudios de Richard Cantillon en el siglo XVIII hasta los de Jesús Huerta de Soto, Leonardo Ravier y Sebastián Landoni, han ido perfeccionando la teoría de la función empresarial como motor económico de todo el proceso de mercado.

En cambio con la metodología positivista, hipotética y deductiva usada para las ciencias sociales, tan en boga en nuestros días, fundamentada en el uso excesivo de las matemáticas y la estadística, aplicable más bien a las ciencias naturales o las ciencias duras de la ingeniería o a la física, desgraciadamente se vuelve irrelevante la figura del empresario en la teoría del equilibrio general desde la época de León Walras o en el análisis estático del equilibrio del mercado de Alfred Marshall o en el enfoque del bienestar de Wilfrido Pareto, teóricos que al tratar el tema de la empresa, han eliminado de su análisis al ser humano que

actúa y reducen el estudio del mercado y la economía a funciones matemáticas, en un afán constructivista de resumir la economía a una categoría de ingeniería social, perfectamente manejable desde el escritorio de un burócrata o planificador central. (Huerta de Soto, 2000, p.p. 6-20)

Este enfoque ha sido fatal pues, es propio de los sistemas económicos intervencionistas que promueven planes como el cambio de la matriz productiva (fase simple de la industrialización sustitutiva de importaciones), que no son sino torpes ejercicios reduccionistas, que no se pueden cumplir en una economía sana, realista y sujeta a las leyes del mercado y de la función empresarial ejercida por un ser humano de carne y hueso.

III. RESULTADOS

III.1 El resumen del curso del Doctor Jesús Huerta de Soto

Este autor, quien dirige en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, la Maestría en Economía Austríaca para España y la Unión Europea y varios doctorados, tiene subido libremente al internet un curso básico de economía austríaca y conjuntamente con su obra Socialismo, Cálculo Económico y Función Empresarial y una vasta obra intelectual, trabajos científicos de los cuales se ha tomado sus ideas, considera que el grave error metodológico del pensamiento oficial de la economía, que es el que se enseña actualmente en casi todas las universidades del mundo, es el causante de los desastres económicos que le aquejan a la sociedad; a saber y parafraseando:

Crisis económicas recurrentes a nivel de todos los países e imposibilidad de que las escuelas neoclásicas de la economía y que son dominantes en la academia, conocidas como el “*mainstream*”, es decir el pensamiento *keynesiano* y el pensamiento neoclásico monetarista, den salidas coherentes, peor aún el *marxismo*, filosofía inmoral basada en la doctrina de la lucha de clases.

El problema desde un inicio está en el método hipotético deductivo que usan estas otras escuelas: constructivista y por tanto intervencionista, basado en la ingeniería social y la planificación coactiva, materialista, objetivista, basado en demostraciones empíricas propias de la ciencias naturales, no aplicables al mundo de la acción humana. Podemos darnos cuenta que en ningún texto de enseñanza superior de estas escuelas se le da el sitio que se merece a la función empresarial y a su actor, el empresario, de una manera realista.

Cuando se analiza a la empresa se lo hace desde una perspectiva matemática, buscando siempre el

equilibrio total o parcial, en el que no aparece el ser humano que actúa, es decir una persona de carne y hueso: Ellos afirman que está implícito en sus modelos matemáticos.

El mercado solo se analiza desde una perspectiva de ofertas y demandas funcionales, determinadas matemáticamente y estadísticamente, por tanto, son previsibles, determinísticas y solo se requiere interpretarlas a la luz de un autómata, el *homo economicus* en latín, que es el concepto utilizado en la escuela neoclásica de economía para modelizar el comportamiento humano.

Pero para contradecir esto y hacerlo de una manera científica y humana, con una vigencia de 150 años, la escuela austríaca de economía tiene una metodología, que se diferencia por lo siguiente:

- La teoría de la acción de los austríacos frente a la teoría de la decisión *tayloriana* de los neoclásicos.
- El subjetivismo metodológico propio de la escuela austríaca frente al objetivismo neoclásico.
- El empresario de carne y hueso frente al *homo economicus* neoclásico, un autómata, caricatura de un ser humano.
- La posibilidad del error empresarial puro de los austríacos frente a la racionalización a posteriori de todas las decisiones de los neoclásicos.
- La información subjetiva de los austríacos frente a la información objetiva de los neoclásicos.
- El proceso empresarial de coordinación de los austríacos frente a los modelos de equilibrio general o parcial de los neoclásicos.
- El carácter subjetivo que los costos tiene para los austríacos frente al costo objetivo de los neoclásicos.
- El formalismo verbal de los austríacos frente a la formalización basada en inútiles modelos matemáticos de los neoclásicos.
- La conexión con el mundo empírico que para los austríacos es historia económica y no ciencia como lo es para el empirismo objetivista de los neoclásicos y keynesianos.

Los elementos de la Acción Humana que fundamenta a su vez la Función Empresarial que propone y resume Huerta de Soto comprende: en primer término, el fin, que es aquello que el actor se propone lograr con su acción. El segundo elemento es el valor o sea la apreciación subjetiva que el actor da a su fin. Los seres humanos persiguen fines que se descubre tienen valor para un ser humano. El tercer elemento es el medio que es todo aquello que el actor cree subjetivamente que le permitirá alcanzar su fin. El cuarto elemento es la

utilidad igualmente como una apreciación subjetiva que el actor da al medio en función del valor del fin que el actor considera le permitirá conseguir lo que se ha propuesto. (Huerta de Soto, 1992, p. 43)

El actor considera subjetivamente que los medios a su disposición son insuficientes para conseguir sus fines y enfrenta el fenómeno de la escasez. El conjunto de bienes escasos no está dado pues los seres humanos actúan para producir aquello que se considera escaso, para lo que es preciso la asignación de derechos de propiedad y el mercado. Cada ser humano primero es dueño de sí mismo, de su derecho a la vida y por tanto de sus propiedades comenzando por sí mismo. A los bienes no escasos se los llama bienes libres o condiciones dadas del bienestar humano y no se los tiene en cuenta a la hora de actuar. Estos son los cinco primeros elementos de la acción humana: fin, valor, medio, utilidad y escasez. (Huerta de Soto, 1992, p.p. 44-45)

Una vez que el actor cree haber descubierto cuáles son los fines incorpora unos y otros, casi siempre de forma tácita, no escrita, no formal, en un plan de acción, que se emprende y lleva a la práctica como consecuencia de un acto personal de voluntad. Este plan como sexto elemento, es la representación mental de tipo prospectivo que el actor se hace de las distintas etapas, elementos y posibles circunstancias que puedan estar relacionadas con su acción. El plan, por tanto, es una ordenación personal de la información práctica que posee y la que ha ido descubriendo el actor, dentro del contexto de cada acción. El problema que se plantea no es, por tanto, si planificar o no, sino por el contrario, se da por descontado que la planificación es imprescindible en toda acción humana, si aquella ha de efectuarse por el actor individual, que es el único que posee la información práctica necesaria. (Huerta de Soto, 1992, p. 46)

Pero en la actualidad es muy común que la planificación provenga por un órgano coactivo ajeno a él, tales como el aparato estatal o las disposiciones coactivas que lo obligan y que carecen de la información propia del actor, sin embargo, caen en la fatal arrogancia de imponer una visión de arriba hacia abajo. Por supuesto los resultados son pobres y hasta contradictorios. Al respecto, la planificación central coactiva estatal, (casi todos los planes empresariales de los Gobiernos que típicamente nacen como indicativos para el sector privado), bloquean la capacidad creativa y el complejísimo proceso de cooperación social.

Luego vendrá la ejecución del plan que es la movilización en pos del fin. Si se ha llegado hasta el plan, pero a la hora de actuar no se lo ejecuta, entonces el actor está frente a una falta la voluntad

para hacerlo. Si es porque hay otra alternativa se está actuando racionalmente, pues esa nueva alternativa sería algo que cumplió con todos los pasos previstos, que se denominan los elementos de la acción humana; pero si no se cumple el plan, fallaría la acción humana, pues faltó el acto de voluntad. (Huerta de Soto, 1992, p. 46)

El Octavo elemento de la acción humana es el tiempo entendido no en su sentido determinista, o analógico, sino en su concepción subjetiva, es decir, tal y como el tiempo es subjetivamente sentido y experimentado por el actor empresario dentro del contexto de cada acción. El tiempo relevante para la economía es el tiempo subjetivo, el que cada actor experimenta conforme actúa y va culminando las etapas necesarias para conseguir sus fines. El futuro jamás se encuentra determinado, sino que se va imaginando, creando y haciendo paso a paso por el actor. Por ejemplo, el tiempo que le ha tomado a una gran corporación llegar a ese punto, considerando que en su propia y única historia, al principio era apenas una pequeña empresa probablemente de tipo familiar.

Las predicciones concretas sobre el futuro son imposibles en economía: lo que suceda mañana dependerá de un conocimiento empresarial que aún no ha sido creado hoy. Lo manifestado es un hito diferenciador de este enfoque austriaco debido a sus bases metodológicas. Para el ser humano el futuro es siempre incierto, en el sentido de que aún está por hacer y el actor solo tiene de él ciertas ideas, imaginaciones o expectativas que espera hacer realidad mediante su acción personal e interacción con otros actores. El futuro, además, está abierto a todas las posibilidades creativas del hombre, por lo que cada actor se enfrenta al mismo con una incertidumbre inerradicable.

Las "teorías de la decisión" de las ciencias administrativas, suponen que las alternativas están dadas y su valor es conocido, por tanto, parten de una premisa teórica incorrecta. En realidad, las alternativas son todas las que los seres humanos sean capaces de crear y tienen un valor subjetivo. Cuando se pretende conocer el futuro el ser humano se está revelando contra su propia naturaleza creativa, que es la que hace que el futuro sea inerradicablemente incierto.

El futuro debido a esa incertidumbre inerradicable, se inmuniza parcialmente gracias a las instituciones, las que brindan algo de certeza en ciertos procesos, sin que necesariamente se pueda prescindir de la incertidumbre que aqueja desde siempre. Las instituciones han sido creadas por los seres humanos y jamás por la mente de un solo sujeto o del Estado: el lenguaje, la moral, el derecho, la contabilidad, el dinero, la firma, etc., por tanto lo que crea el Estado no es derecho sino

reglamentación coactiva, basada en su monopolio de la violencia. Según Huerta de Soto las instituciones son esquemas pautados de comportamiento que adoptan los seres humanos para conseguir sus fines. Surgen de forma espontánea y evolutiva a partir del conocimiento práctico empresarialmente generado a lo largo de la historia por multitud de seres humanos. (Huerta de Soto, 1992, p. 47)

Estas instituciones sirven para disminuir la incertidumbre y así aumentan la eficiencia dinámica del proceso social. El dinero es la institución social por excelencia: permite el cálculo económico y permite multiplicar las interacciones; la contabilidad ayuda en ese proceso. Por lo mismo se requiere la estabilidad y seguridad que pueden brindar estas instituciones ¿Qué pasa si las instituciones son inestables o fallan, o cambian cada vez por alguna fuerza coactiva y agresiva como la que proviene de un Gobierno devaluador de la moneda además de intervencionista? Dejan de cumplir aquel rol, que no es sino el de ser un medio para afrontar la incertidumbre con el objeto de reducirla, de atenuarla.

Una característica que siempre está presente en la función empresarial es la “serendipidad” que es la capacidad de darse cuenta empresarialmente de oportunidades que surgen por sorpresa sin ser buscadas deliberadamente y actuar en consecuencia. Todo empresario usa la serendipidad y alcanza esa calidad en el total sentido de la palabra. Es un talento natural propio del empresario en el sentido estricto de la palabra. En un sentido amplio todos los seres humanos son empresarios artífices de su propia existencia. En un sentido estricto, empresario es aquel que hace negocios, crea y usa las firmas para organizar su función empresarial. La madre Teresa fue una empresaria en el sentido amplio. Su empresa: hacer filantropía, conseguir donaciones, formar un equipo, trabajar con él, producir servicios asistenciales y así alcanzar los fines que fueron valorados por ella como los más importantes. Su beneficio: un premio nobel y alcanzar los altares, como un reconocimiento que era valioso para ella y debe haber sido parte de su fin, de su esencia humana. (Huerta de Soto, 1992, p. 48)

El noveno elemento conocido como el principio del costo de oportunidad que no es sino el valor subjetivo que el actor da al fin al que tiene que renunciar cuando decide utilizar los medios a su disposición para lograr otro fin que valora más. Aceptando el principio de las disyuntivas de la economía tipo *mainstream* y su correspondiente costo de oportunidad, tenemos aquí el por qué todo individuo toma decisiones atendiendo estos dos principios.

De entre todos los fines que se hayan descubierto siempre se persigue aquel con el que esperamos lograr un valor subjetivamente mayor. Si el actor considera que el valor del fin alcanzado es mayor que el del fin alternativo al que tuvo que renunciar (costo), entonces ha obtenido un beneficio empresarial. Los beneficios y pérdidas empresariales son indispensables para dirigir la acción humana. Todo ser humano persigue aquellos fines que subjetivamente valora más, es así que gracias a los precios de mercado, al dinero, la contabilidad, los valores morales, se alcanza lo que cada quien considera más valioso.

Los seres humanos, impulsados por el ánimo de lucro, actúan racionalmente emprendiendo aquellas acciones con las que se piensa que se obtendrá un beneficio empresarial, es decir, pensando que el valor subjetivo de los fines que se persiguen superan los costos (valor subjetivo de los fines a los que se renuncia). Si el actor considera que ha obtenido una pérdida empresarial por incurrir en costes superiores al valor de su fin, se dice que ha cometido un error empresarial puro.

En las citas que hace Huerta de Soto sobre la obra de Mises, define como racional la acción que se lleva a cabo disponiendo de la información necesaria para culminarla. Los economistas matemáticos llaman irracional a toda conducta humana que, al ser creativa, no se ajusta a sus erróneos modelos estáticos. La acción humana es un presupuesto irreductible en el sentido de que se trata de un concepto de tipo axiomático que no cabe referirlo a ningún otro ni explicarlo más. El carácter esencialmente subjetivo de los elementos de la acción humana (fines, medios y costos) confiere plena objetividad a la economía en el sentido de que esta sea una ciencia teórica cuyas conclusiones son aplicables a cualquier tipo de acción (praxeología).

El conocimiento empresarial es el más importante de cara a conseguir los fines que cada quien persigue, por tanto, tiene las siguientes características: Es un conocimiento subjetivo de tipo práctico, no científico. Es privativo. Está disperso en la mente de todos los seres humanos. Es no articulable. No formalizable. Tácito. Se crea ex nihilo, de la nada, mediante el ejercicio de la función empresarial. Es transmisible a través de complejíssimos procesos sociales, cuyo estudio debe hoy más que nunca, constituirse en un importante objeto de investigación de la ciencia económica. (Huerta de Soto, 1992, p.50)

III.2 El aporte de Leonardo Ravier en su Historia Económica de la Empresarialidad

Este autor en la misma tradición de la escuela austríaca, estudiando a Mises, Rothbard, Huerta de Soto con quien hace su tesis doctoral, citando

permanentemente a Klein, Foss, Israel Kirzner, entre otros economistas, ha creado una teoría económica de la firma y partiendo de la función empresarial, ha desarrollado los siguientes principios, que se resumen en los siguientes puntos:

La función empresarial como sinónimo de acción humana bajo los principios generales del derecho (Ravier, 2016), ha manifestado que es eminente creativa y con efectos sociales coordinadores bajo los principios del derecho natural a la propiedad privada, en la que el ser humano es primero dueño de su propia vida y de la capitalización que se ejecuta a lo largo de ella. Quienes actúan fuera de este derecho natural ejecutan acciones opuestas a la función empresarial, tal el caso de las funciones descoordinadoras, invasoras e interventoras propias del Estado, ellas sí, como una explotación del hombre sobre el hombre, basadas en el monopolio de la violencia, como las ejercidas por los gobiernos, especialmente, aquellos declarados enemigos del capital y por tanto con fuertes sesgos anti-empresariales. (Ravier, 2016, p.p. 8660-8807)

1. El principio de asociación o combinación creativo-coordinadora de la función empresarial, es decir aquella capacidad que se da en la empresa de asociar de maneras antes no realizadas, factores típicamente productivos, coordinando con otros actores empresariales, para satisfacer nuevas necesidades humanas antes no descubiertas; de ahí su capacidad creativo-coordinadora. Esta acción es la que abre nuevos campos de conocimiento y aprendizaje como una fuerza inagotable en un “*big bang*” que jamás se agota usando las palabras de Huerta de Soto. (Ravier, 2016, p.p. 8807-8853)

2. El principio de la organización de la firma como asociación o cooperación humana que constituye una institución fundamental de la sociedad, o sea la función empresarial lleva a los miembros de la sociedad, a la creación de las firmas en una variedad de modalidades, para lograr cooperación asociativa, por la vía de compartir conocimientos, experiencias, mayores beneficios y por tanto ganancias individuales para todos los asociados. Esta asociación y cooperación humana, alcanza niveles insospechados de complejidad y de tamaño, que hacen que la civilización se enriquezca material y espiritualmente. (Ravier, 2016, p.p. 8853-8905)

3. El principio del factor productivo del trabajo y el capital como unidad indisoluble de servicio de la capacidad de asociación o combinación creativo coordinadora a través de la división del conocimiento. Los individuos mezclan capital y trabajo como elementos fundamentales de la producción, pero estos no son divisibles sino más bien indivisibles, una vez que salen como producto o servicio a la sociedad, por ello Mises transformó la propuesta clásica de división del trabajo en división del conocimiento, rescatando de la primera visión clásica, la especialización de este conocimiento, debido a la diversidad de los seres humanos. Con ello se rompe esa visión maniqueísta que supone que el capital y el trabajo son diferentes y están enfrentados, visión propia de las ideologías que promueven revoluciones violentas atentatorias a la naturaleza humana. (Ravier, 2016, p.p. 8905-8937)

4. El principio de intercambio de orden superior simple y asociativo. Este principio parte de que la producción es tanto de bienes de consumo o bienes de orden inferior y la producción de bienes de orden superior o bienes de capital, conceptualización propia de la escuela austríaca, es valiosa para explicar la teoría del ciclo económico, que es creado por el intervencionismo gubernamental. Nos sirve también para entender los intercambios de los bienes de orden superior, o sea los que se dan durante el proceso productivo y que en macroeconomía llamamos la producción intermedia. Resulta que mientras más se ha industrializado la economía, se ha vuelto más complejo el proceso empresarial, por tanto, la mayor cantidad de transacciones es entre quienes intercambian bienes de orden superior o bienes de capital, negocios de producir, vender y comprar máquinas a productores de máquinas, según diría un ingeniero mecánico. (Ravier, 2016, p.p. 8937-8983)

5. Estos procesos en el mercado magnifican los intercambios de orden superior asociativos, que son parte importante del estudio de la *sinergasia*, ciencia de la asociación o cooperación humana; como una categoría *praxeológica* (ciencia de la acción humana desarrollada por Mises) y *cataláctica* (ciencia de los intercambios

económicos). En las ciencias de la administración llamaríamos *asociatividad* en el discurso de Michael Porter.

6. El principio de la universalidad de la distribución funcional de la acción humana, incluida el capitalista puro, como intrínseco a la propia naturaleza. Según este principio todo ser humano ejerce todas las funciones sin excepción, por tanto, todos somos capitalistas. Este punto se aclara de mejor manera con el principio que sigue a continuación. (Ravier, 2016, p.p.8983-9009)

7. El principio económico de capital humano el cual permite entender de mejor manera el capitalismo, pues si todos tenemos esta propiedad en mayor o en menor grado, cualquier ideología que pretenda menoscabar o partir al ser humano en capital y trabajo, básicamente se está yendo contra este principio que es propio de la vida misma, la apropiación de capital, incluido el conocimiento. Las ideologías que separan al capital del hombre como que este solo trabaja, se van en contra de nuestra naturaleza y por tanto son inmorales y antihumanas, tal el caso de cualquier forma de socialismo (social democracia, fascismo, nacional socialismo, social fascismo, etc). (Ravier, 2016, p.p. 9009-9059)

8. El principio de la jerarquía natural. Se manifiesta que en la medida en que los seres humanos valoramos siempre en un sentido ordinal, de lo más importante a lo menos importante, atendiendo a los más valiosos fines, proyectamos esta valoración en la jerarquía de la firma en su proceso organizacional, asunto que ha sido desarrollado por las ciencias administrativas de manera generosa. (Ravier, 2016, p.p. 9059-9079)

9. El principio de los límites naturales de las firmas. Principio vital para echar por tierra la famosa teoría de la falla del mercado neoclásica que manifiesta que es rol del Estado mejorar el resultado del mercado debido al abuso de posición de dominio del monopolio. En la realidad esta condición es solo una situación temporal pues los precios siempre inducen a nuevos entrantes del mercado rompiéndose tal condición al promover cada vez mayor competitividad. Más

bien, es solo con la existencia del Estado que se preserva el abuso de esta condición, con mayor razón si es el propietario de tales monopolios, o durante la promoción de empresas protegidas bajo la lógica de la industria naciente, empresas que abusan por precio y calidad permanentemente, al carecer de la formación de precios y la información que se logra en los mercados libres y que tienen una competencia robusta, mientras menos barreras e intervencionismo existe. (Ravier, 2016, p.p. 9079-9131)

10. El principio de la función organizativa de las firmas en el proceso de mercado. Las organizaciones o firmas se van desarrollando en el tiempo hasta alcanzar economías de escala de una complejidad que permite engendrar todas las ciencias de la administración como probabilidades de caso únicas, facilitando así la satisfacción de todas las necesidades humanas, expandiendo la civilización mediante esta cooperación humana, al interior de la firma. (Ravier, 2016, p. 9131-9200). Luego ha concluido sobre este décimo principio:

(1) Hacer frente a las limitaciones humanas, (2) asociar o combinar creativo-coordinadamente de manera más eficiente los recursos para satisfacer mayores y mejores necesidades en el mercado, (3) ser un vehículo que potencia la fuerza impulsora de los procesos de mercado en una reciprocidad cíclica (e inagotable) que mejora la calidad de vida y el desarrollo de las civilizaciones, y (4) estar auto-limitadas en función de su capacidad de mantener el éxito (acierto) necesario para sostenerse, el único entorno coherente, eficiente y ético para su desenvolvimiento es el libre mercado puro... Toda coacción al natural e innato ejercicio humano de asociación o combinación creativo – coordinador (sea este inmaterial o material) bajo los principios generales del derecho, implican un atentado contra la propia naturaleza humana y su potencial civilizador. Las organizaciones, como expresiones naturales, evolutivas y espontáneas son en sí mismas la máxima expresión de dicha fuerza impulsora del proceso de mercado. La falta de libertad, de asociación o combinación, así como de cooperación libre y voluntaria, no puede menos que,

con base en la teoría expuesta, producir todos los tipos de desajustes en la sociedad...ahora que convivimos con un nivel de intervencionismo como el que conocemos y padecemos hoy en día (p.p. 9131 – 9222)

III.3 El aporte de Juan Sebastián Landoni en su "Empresario Institucional"

(Landoni, 2015) en su capítulo 3 sobre "Función empresarial e instituciones" ha indicado que sería imposible la vida en sociedad si no existirían las reglas, obligándonos a mantener ciertas conductas a la hora de actuar. Ha manifestado que algunas instituciones intervencionistas promueven una empresarialidad improductiva o pseudo-empresarialidad. Si los individuos tratan de obtener bienes por vía violenta, los demás perderían los incentivos para producir pasando a un estado de improductividad. Lo único que nos asegura que eso no suceda es el establecimiento de una sociedad contractual estable que impida en todo momento atentar contra la propiedad privada y la libertad económica.

Ha señalado que el establecimiento firme de derechos de propiedad es un incentivo para la cooperación que siempre está presente en la función empresarial. Si hay estabilidad de estas reglas es posible la ejecución del plan empresarial y por tanto el crecimiento y ulterior desarrollo de la economía hacia el bienestar de todos y cada uno de los individuos de la sociedad, debido al ahorro, la inversión, y por tanto una permanente capitalización. Esto impediría la especulación cortoplacista como única forma de empresarialidad, tan propia de ambientes inestables, intervenidos y corruptos.

La conclusión parcial de esta sección indica que una economía con multiplicidad de descubrimientos empresariales, que eleva la intensidad de capital y la capacidad para explotar economías de escala, requiere estabilidad institucional para reducir incertidumbre. Más precisamente, la economía necesita instituciones estables de economía de mercado. De lo contrario, quedará estancada en la economía de... negocios de baja productividad y escala, que atienden a mercados domésticos y son incapaces

de alcanzar mercados de mayor volumen. (Landoni, 2015, p.1846)

IV. DISCUSIÓN

La enseñanza de la economía en las escuelas de pregrado y posgrado en administración, con todas sus especialidades y variantes – finanzas, mercadotecnia, operaciones, procesos, talento humanos, etc., fundamentada en los textos de estudio propios de la escuela neoclásica, que es la que domina actualmente, libros de principios de economía, microeconomía y macroeconomía, que al tratar el tema de la empresa, lo hacen solo bajo ciertas bases de tipo funcional y matemático. Por ejemplo, al describir sobre el método científico aplicable, enfatizan los estudios de mercado, con el método hipotético deductivo, basado en encuestas y teoría estadística de tipo probabilística, los cuales si bien enriquecen la teoría de decisiones sobre el comportamiento de ciertos consumidores del mercado en un momento determinado, lo que hacen metafóricamente hablando, es tomar una foto del momento e inferir con cierto grado de confianza que hay probablemente una demanda insatisfecha por atender.

Desde la teoría, al analizar el mercado y suponer que interactúan familias y empresas, donde tenemos productores y consumidores, se lo hace con la lógica del *homo economicus*, una persona hipotética que se comporta como un autómatas, frente a los gustos, a las expectativas, a los bienes normales o inferiores, a los bienes sustitutos y complementarios; frente a los precios de monopolio o los costos unitarios y marginales. Estos son conceptos propios del *mainstream*, los que, si bien abstraen el comportamiento del consumidor y del productor, nada dicen de la naturaleza humana frente a la función empresarial, al menos no desde este nuevo enfoque de la economía, que resulta ser más rico y profundamente humano. En la economía tipo *mainstream*, es suficiente deducir unas cuantas funciones de oferta y demanda, usar algunas variables, derivar funciones de oferta y demanda, adoptar en los análisis estáticos el *ceteris paribus* y una vez resuelta la igualdad, ya tenemos el experimento en donde por supuesto está implícita la oferta empresarial. El oferente se estudia con base a los costos en todas sus formas: fijo, variable, unitario, marginal, buscando un punto de equilibrio. En definitiva, un análisis estático, abstracto, ingenieril, que poco le aporta al estudio de la ciencia económica, que es una ciencia social y no de tipo natural.

El excesivo énfasis en el estudio del monopolio en todas sus variantes o de la concentración de mercados, con ciertos métodos matemáticos, concluyen típicamente como aplicaciones de la política económica en medidas antimonopolio de

tipo normativo. Esas reglamentaciones tienen un efecto sesgado anti-empresarial, pues parten de que el supuesto abuso del poder de mercado siempre está presente, haciendo de la economía una ciencia sirviente de la política y del derecho de tipo coactivo creado por todo gobierno intervencionista, praxis vigente, como una enfermedad de nuestra época.

Al haber alejado a la ciencia económica del ser humano de carne y hueso, creador innato de la empresarialidad descrita en este documento y tan magistralmente desarrollado por los economistas de la escuela austriaca y al haber formado a los economistas como un capital humano solo con la visión sesgada e incompleta de ciertas escuelas de pensamiento en la economía como el pensamiento neoclásico, el keynesiano y el marxismo con su teoría de la plusvalía, cuya única solución es la violencia en la que se practica la confiscación en todas sus formas, o del homo económico neoclásico, al que se lo manipula con el intervencionismo de la economía del bienestar, se ha perdido el foco más importante de la ciencia económica: el ser humano que actúa y que crea empresarialidad todo el tiempo, cuya liberalización en un futuro podría resolver el problema humano de la satisfacción de las necesidades y fines de cada individuo con toda la creatividad e innovación posible, enriqueciendo el avance de la civilización.

V. CONCLUSIONES

Tanto la obra de Huerta de Soto, como la de Leonardo Ravier y Juan Sebastián Landoni, enfatizan que este campo de estudio es relativamente nuevo, pero inmensamente enriquecedor. Además de teorizar sobre la función empresarial, en su obra recaudan para la posteridad (la que no ha sido citada en este estudio), una importantísima historia del pensamiento de la empresarialidad que había estado dispersa, desde la filosofía griega de la antigüedad, pasando por los estudios de los escolásticos, por los preclásicos y los clásicos que vendrían a ser como proto-austriacos, para finalmente concluir con la moderna escuela austriaca de economía.

- II. Al posicionar la función empresarial con los elementos, los principios, aplicando el único método que hace esto posible, axiomático deductivo, usando como análisis la formalización verbal, nos acercamos a descifrar este rol que cumplen todos los seres humanos en el día a día: actuar y hacerlo empresarialmente.

VI. REFERENCIAS

- Huerta de Soto, J. (1992). Socialismo, cálculo económico y función empresarial. Madrid: Unión Editorial, S.A.
- Huerta de Soto, J. (Septiembre de 2000). Jesús Huerta de Soto. com. Recuperado de Proyecto: <http://www.jesushuertadesoto.com/articulos/articulos-en-espanol/proyecto-docente/6-efectos-de-la-crisis-del-paradigma-neoclasico-keynesiano-sobre-la-teoria-economica-del-sector-publico>
- Landoni, J. S. (2015). Empresario Institucional. Guatemala: Episteme. Version Kindle.
- Ravier, L. (2016). Historia económica de la empresariedad hacia una teoría praxeológica de la firma. Madrid: Unión Editorial. Versión Kindle.