

CAPÍTULO II

LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

No siendo posible entender el concepto de socialismo sin comprender previamente la esencia de la función empresarial, el presente capítulo se dedica a estudiar el concepto, las características y los elementos básicos de la empresarialidad. Nuestra idea de la función empresarial es a la vez muy precisa y genérica. Se encuentra íntimamente relacionada con un concepto de la acción humana entendida, por un lado, como una característica esencial y eminentemente creativa de todo ser humano y, por otro lado, como el conjunto de facultades coordinadoras que son las que espontáneamente hacen posible el surgimiento, el mantenimiento y el desarrollo de la civilización. Finalmente, nuestro análisis de la empresarialidad nos permitirá proponer una definición original de socialismo, entendido como «enfermedad social» cuyos síntomas más característicos son un generalizado desajuste y extensa descoordinación de los comportamientos individuales y procesos sociales que constituyen la vida en sociedad.

1. DEFINICIÓN DE LA FUNCIÓN 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. Aunque esta definición a primera vista podría parecer demasiado amplia y no acorde con los usos lingüísticos actuales, hay que tener en cuenta que la misma responde a una concepción de la empresarialidad cada vez más elaborada y estudiada por la ciencia económica¹ y que, además, es plenamente

¹ El principal tratadista sobre la concepción de la función empresarial desarrollada en este libro es Israel M. Kirzner, Profesor de Economía de la Universi-

de conforme con el original significado *etimológico* del término *empresa*. En efecto, tanto la expresión castellana *empresa* como las expresiones francesa e inglesa *entrepreneur*² proceden etimológicamente del verbo latino *inprehendo-endi-ensum*, que significa *descubrir, ver, percibir, darse cuenta de, atrapar*; y la expresión latina *inprehensa* clara-

dad de Nueva York. Kirzner es autor de una trilogía (*Competition and Entrepreneurship, Perception, Opportunity and Profit* y *Discovery and the Capitalist Process*; libros publicados por The University of Chicago Press, Chicago 1973, 1979 y 1985 respectivamente; del primero de tales libros hay una traducción al castellano, publicada en 1975 en Madrid por Unión Editorial, con el título de *Competencia y Función Empresarial*) en la que amplía y profundiza impecablemente en los distintos aspectos de la concepción de la empresarialidad que inicialmente fue desarrollada por sus maestros Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek. Además, Kirzner ha dado a la luz un cuarto libro dedicado todo él a estudiar las implicaciones que en el campo de la *ética social* tiene su concepción de la empresarialidad, titulado *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, publicado por Basil Blackwell, Oxford 1989. Finalmente, cuando este capítulo ya había sido redactado, ha aparecido otro notable libro de Kirzner, *The Meaning of Market Process. Essays in the Development of Modern Austrian Economics*, Routledge, Chapman & Hall, Londres 1992, que recoge, junto a las aportaciones más recientes del autor, una serie de trabajos anteriormente publicados que, siempre que ha sido posible, ya han sido tenidos en cuenta en el presente libro. En España el análisis económico basado en la función empresarial, dejando aparte mis propios trabajos, ha sido tocado entre otros por José T. Raga, «Proceso Económico y Acción Empresarial», en *Homenaje a Lucas Beltrán*, edit. Moneda y Crédito, Madrid 1982, pp. 597 a 619; por Pedro Schwartz en su *Empresa y Libertad*, Unión Editorial, Madrid 1981, especialmente en su Capítulo III, pp. 107 a 148; y también por Juan Marcos de la Fuente, *El empresario y su función social*, Fundación Cánovas del Castillo (3.ª edición), Madrid 1983.

² Es curioso observar cómo en la lengua inglesa se ha producido la recepción literal del término francés *entrepreneur*. Esta recepción ha sido relativamente tardía, y así, por ejemplo, en la traducción al inglés, aparecida en 1821, del *Tratado de Economía Política* de Juan Bautista Say, se pone de manifiesto cómo todavía no se había verificado dicha transferencia terminológica, viéndose obligado el traductor, C.R. Prinsep, a traducir torpemente la expresión francesa *entrepreneur* por la de *adventurer*. En este sentido pueden consultarse, por ejemplo, las páginas 329 y 330 de la mencionada edición inglesa, reeditada en 1971 por Augustus M. Kelley en Nueva York. Stuart Mill, por su parte, se lamenta de que en su lengua no exista un término equiparable al francés *entrepreneur* cuando afirma en 1871 que «it is to be regretted that this word –undertaker– is not familiar to an English ear. French political economists enjoy a great advantage in being able to speak currently of: *les profits de l'entrepreneur*». *Principles of Political Economy*, reedición de Augustus M. Kelley, Fairfield 1976, nota a pie de la página 406. Mill se refiere aquí, casi literalmente, al título del epígrafe III del Capítulo VII del libro 2.º de la 16.ª edición del *Traité d'Économie Politique* de J.B. Say (reimpresión de Slatkine, Ginebra 1982, p. 368).

mente conlleva la idea de *acción*, significando tomar, agarrar, asir. En suma, empresa es sinónimo de acción y así en Francia el término *entrepreneur* se utiliza ya desde muy antiguo, en la alta Edad Media, para designar a las personas encargadas de efectuar importantes acciones,³ generalmente relacionadas con la guerra, o de llevar a cabo los grandes proyectos de construcción de catedrales. En nuestra lengua castellana, uno de los significados del término *empresa*, de acuerdo con el *Diccionario* de la Real Academia Española, es el de «acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza». Y también desde la Edad Media empezó a utilizarse el término para denominar a las insignias de ciertas órdenes de caballería que indicaban el empeño, bajo juramento, de realizar una determinada e importante *acción*.⁴ Ahora bien, el sentido de empresa como acción está necesaria e inexorablemente unido a una actitud *empresadora*, que consiste en intentar continuamente buscar, descubrir, crear o darse cuenta de nuevos fines y medios (todo ello de acuerdo con el significado etimológico ya visto de *inprehendo*).

La acción humana: fin, valor, medio y utilidad

Haber definido la función empresarial con referencia al concepto de la acción humana exige que aclaremos qué entendemos por ésta. La acción humana es todo comportamiento o conducta deliberada.⁵

³ Bert F. Hoselitz, «The Early History of Entrepreneurial Theory», en *Explorations in Entrepreneurial History* 3, n.º 4, 15 de abril 1956, pp. 193-220.

⁴ Así, por ejemplo, podemos leer al comienzo del capítulo II de la Primera Parte de la inmortal obra de Cervantes cómo Don Quijote, «apenas se vio en el campo, cuando le asaltó un pensamiento terrible, y tal, que por poco le hiciera dejar la comenzada *empresa*; y fue que le vino a la memoria que no era armado caballero, y que, conforme a la ley de caballería, ni podía ni debía tomar armas con ningún caballero; y puesto que lo fuera, había de llevar armas blancas, como novel caballero, sin *empresa* en el escudo, hasta que por su esfuerzo la ganase» (la cursiva, como es lógico, es mía y no de Cervantes). Véase la página 69 del tomo primero de la *Edición Crítica* de Vicente Gaos, publicada por Editorial Gredos, Madrid 1987.

⁵ Sobre el concepto de la acción humana y sus principales elementos debe consultarse especialmente el Tratado de Economía de Ludwig von Mises titulado *Human Action: A Treatise on Economics*, tercera edición revisada, Henry Regnery Company, Chicago 1966, pp. 11 a 29 y 251 a 256. Mises afirma textualmente que «every actor is always an *entrepreneur* and speculator» (p. 252), así como que

Todo hombre, al actuar, pretende alcanzar unos determinados *fines* que habrá descubierto que son importantes para él. Denominamos *valor* a la apreciación subjetiva, psíquicamente más o menos intensa, que el actor da a su fin. *Medio* es todo aquello que el actor subjetivamente cree que es adecuado para lograr un fin. Llamamos *utilidad* a la apreciación subjetiva que el actor da al medio, en función del valor del fin que él piensa que aquel medio le permitirá alcanzar. En este sentido, valor y utilidad son las dos caras de una misma moneda, ya que el valor subjetivo que el actor da al fin que persigue se proyecta al medio que cree útil para lograrlo, precisamente a través del concepto de utilidad.

Escasez, plan de acción y acto de voluntad

Los medios, por definición, han de ser escasos, puesto que si no fueran escasos ni siquiera serían tenidos en cuenta a la hora de actuar. Es decir, allí donde no hay *escasez* no hay acción humana.⁶ Fines y medios jamás están dados, sino que, por el contrario, son el resultado de la esencial actividad empresarial que consiste precisamente en crear, descubrir o, simplemente, darse cuenta de cuáles son los fines y medios relevantes para el actor en cada circunstancia de su vida. Una vez que el actor cree haber descubierto cuáles son los fines que le merecen la pena y los medios que cree que se encuentran a su alcance para

«*entrepreneur means acting man* in regard to the changes occurring in the market» (p. 254). Existe una traducción del libro de Mises al castellano realizada por Joaquín Reig Albiol y publicada (4.ª ed. por Unión Editorial, Madrid 1986) con el título de *La Acción Humana, Tratado de Economía*. También puede ser útil la lectura del libro *Action and Purpose*, de Richard Taylor, publicado por Humanities Press en New Jersey en 1980, aunque a nuestro juicio Taylor no insiste lo que debiera en que la esencia de la acción humana consiste en aprehender o descubrir nuevos fines y medios más que en asignar eficientemente medios dados a fines ya preestablecidos. En el mismo error, pero de forma aún más grave, cae Tadeusz Kotarbinski, *Praxiology, An Introduction to the Sciences of Efficient Action*, Polish Scientific Publishers, Varsovia 1965.

⁶ En este sentido, definir la economía como «aquella ciencia que estudia la acción humana afectada por la escasez» (Avelino García Villarejo y Javier Salinas Sánchez, *Manual de Hacienda Pública*, Editorial Tecnos, Madrid 1985, p. 25) es un evidente pleonasma, pues toda acción humana presupone la escasez. Como bien dice Mises (*Human Action*, cit., p. 93) «where man is not restrained by the insufficient quantity of things available, there is no need for any action».

lograrlos, incorpora unos y otros, casi siempre de forma tácita,⁷ en un *plan* de actuación,⁸ que se emprende y lleva a la práctica como consecuencia de un acto personal de *voluntad*.⁹

Concepto subjetivo de tiempo: pasado, presente y futuro

Toda acción humana siempre se desarrolla en el *tiempo*, pero entendido no en su sentido determinista, newtoniano, físico o analógico, sino en su concepción subjetiva, es decir, tal y como el tiempo es subjetivamente sentido y experimentado por el actor dentro del contexto de cada acción.¹⁰ Según esta concepción subjetiva del tiempo, el

⁷ Más adelante explicaremos cómo la información o conocimientos más relevantes para la acción humana son muy difícilmente articulables y generalmente más bien de tipo *tácito* que de naturaleza explícita.

⁸ El *plan* 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 va descubriendo el actor, dentro del contexto de cada acción. En este sentido, puede afirmarse que toda acción implica, conforme se va generando nueva información por parte del actor, un proceso continuo de *planificación individual o personal*. Distinto es el concepto de *planificación central* que, como veremos, responde a la necesidad del órgano directivo de un sistema socialista de articular, de manera tan formalizada y coordinada como sea posible, los medios que pueda movilizar coactivamente para lograr el fin propuesto. La planificación central fracasa porque es incapaz de hacerse con la información práctica necesaria. El problema que se plantea no es, por tanto, si planificar o no, sino, por el contrario, dando 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, o por un órgano coactivo ajeno a él y que carece de dicha información. Véase el artículo de F.A. Hayek «The New Confusion about Planning», en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Routledge & Kegan Paul, Londres 1978, pp. 232-246. Existe otra clasificación de casos distintos de planificación (integral, parcial, indicativa e individual) todas las cuales, a excepción de la individual, plantean una contradicción irresoluble de tipo epistemológico, que denominaremos «paradoja de la planificación» (véase la nota 11 y el apartado c) del epígrafe 6 del Cap. III).

⁹ Según Santo Tomás de Aquino, «voluntatis autem motivum et obiectum est finis» (es decir que «el fin es el motivo y el objeto de la voluntad»). *Suma Teológica*, 1-2, Q.7, a4, B.A.C., Madrid 1954, volumen IV, p. 301.

¹⁰ Sobre el concepto subjetivo, experimental y dinámico del tiempo como único aplicable al campo de la acción humana y de la ciencia económica, cabe destacar el Capítulo IV de la obra *The Economics of Time and Ignorance* de Gerald P. O'Driscoll y Mario J. Rizzo, publicada por Basil Blackwell, Oxford 1985, pp. 52 a 70. Esta concepción del tiempo ya fue adelantada por Bergson, para el cual «la

actor siente y experimenta su transcurso conforme actúa, es decir conforme, y de acuerdo con la esencia de la función empresarial ya explicada, va creando, descubriendo o, simplemente, dándose cuenta de nuevos fines y medios. Se produce así, de forma continua, en la mente del actor, una especie de fusión entre las experiencias del pasado que recoge en su memoria y su proyección simultánea y creativa hacia el futuro en forma de imaginaciones o *expectativas*. Futuro éste que jamás se encuentra determinado, sino que se va imaginando, creando y haciendo paso a paso por el actor.

Creatividad, sorpresa e incertidumbre

El futuro es, por tanto, siempre *incierto*, en el sentido de que aún está por hacer y el actor sólo 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*, que podrá minorarse gracias a los comportamientos pautados propios y ajenos (instituciones) y si actúa y ejerce bien la función empresarial, pero que no será capaz de eliminar totalmente. El carácter *abierto e ilimitado* de la incertidumbre de que hablamos hace que no sean aplicables al campo de la acción humana las nociones tradicionales de la probabilidad objetiva y subjetiva, ni tampoco la concepción bayesiana desarrollada en torno a esta última. Esto es así, no sólo porque ni siquiera se conocen todas las alternativas o casos posibles, sino porque además el actor tan sólo posee unas determinadas creencias o convicciones subjetivas —denominadas por Mises «probabilidades» de casos o *eventos únicos*¹¹— que conforme se modifican o amplían tienden a variar por *sorpresa*, es decir

durée toute pure est la forme que prend la succession de nos états de conscience quand notre moi se laisse vivre, quand il s'abstient d'établir une séparation entre l'état present et les états antérieurs». Ver p. 67 del *Essai sur les Donnés Immédiates de la Conscience*, en *Oeuvres* de Henry Bergson, Presses Universitaires de France, París 1959.

¹¹ *Human Action*, cit., pp. 110-118. En el siguiente cuadro se recogen las principales diferencias que existen, según Mises, entre los conceptos de probabilidad aplicables al mundo de la ciencia natural y al mundo de la ciencia de la acción humana:

de forma radical y no convergente, todo su «mapa» de creencias y conocimientos. De esta forma el actor continuamente descubre situaciones completamente nuevas que antes ni siquiera había sido capaz de concebir.¹²

<i>Mundo de la ciencia natural</i>	<i>Mundo de la acción humana</i>
1. <i>Probabilidad de clase</i> : se conoce o puede llegar a conocerse el comportamiento de la clase, pero no el comportamiento individual de sus elementos	1. « <i>Probabilidad</i> » de caso o evento único; no existe clase pero se conocen algunos factores que afectan al evento único y otros no. La propia acción provoca, o crea, dicho evento.
2. Existe una situación de <i>riesgo</i> , <i>asegurable</i> por toda la clase.	2. Hay <i>incertidumbre</i> inerradicable, dado el carácter creativo de la acción humana. La incertidumbre no es, por tanto, asegurable.
3. La probabilidad es <i>matematizable</i> .	3. No es <i>matematizable</i> .
4. Se llega a ella mediante la lógica y la <i>investigación empírica</i> . El teorema de Bayes permite aproximar la probabilidad de clase, conforme aparece nueva información.	4. Se descubre mediante la comprensión y <i>estimación empresarial</i> . Cada nueva información modifica <i>ex novo</i> todo el mapa de creencias y expectativas (concepto de sorpresa).
5. Es objeto de investigación por parte del <i>científico</i> natural.	5. Concepto típico utilizado por el <i>actor-empresario</i> , o por el historiador.

¹² «Surprise is that dislocation and subversion of received thoughts, which springs from an actual experience outside of what has been judged fully possible, or else an experience of a character which has never been imagined and thus never assessed as either possible or impossible; a *counter-expected* or else an *unexpected* event». G.L. Shackle, *Epistemics and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 1972, p. 422. Hay una traducción al castellano de Francisco González Aramburu, publicada en Madrid por el Fondo de Cultura Económica, en 1976, con el título de *Epistémica y Economía* (la traducción al castellano de la cita recogida al comienzo de esta nota se encuentra en la p. 438 de esta última edición). Los anglosajones utilizan el término *serendipity* (que siguiendo a Gustavo Villalpalos -ABC, Madrid, 3 de enero de 1992, p. 3- podemos traducir al castellano por serendipidad) para describir la capacidad típicamente empresarial consistente en darse cuenta de oportunidades que surgen por sorpresa sin ser buscadas deliberadamente. El término procede etimológicamente del árabe *sarandib*, antiguo nombre de Ceilán, y ha adquirido su sentido actual gracias a Horacio Walpole que

El coste como concepto subjetivo. El beneficio empresarial

Siempre que el actor se da cuenta de que desea un cierto fin y descubre y selecciona unos determinados medios para alcanzar ese fin, simultáneamente *renuncia* a lograr otros fines distintos que para él *ex-ante* tienen un valor menor, y que cree que podrían alcanzarse utilizando alternativamente esos mismos medios a su disposición. Denominaremos *coste* al valor subjetivo que el actor da a los fines a los que renuncia cuando decide seguir y emprende un determinado curso de acción. Es decir, la acción siempre implica renuncia; el valor que el actor da a lo que renuncia es su coste, y éste consiste por esencia en una valoración, estimación o juicio netamente subjetivo.¹³ En principio, todo ser humano actúa porque subjetivamente considera que el fin propuesto tiene para él un valor superior al coste en el que piensa incurrir, es decir, porque espera obtener un *beneficio* empresarial.¹⁴ El beneficio es, por tanto, la ganancia que se obtiene de la acción humana y consti-

en el siglo XVIII lo utilizó por primera vez, inspirándose en los descubrimientos fortuitos que a menudo hacían los héroes del cuento de origen persa «Las Tres Princesas de Serendip». Véase la carta de Horacio Walpole a Mann fechada el 28 de enero de 1754 y en la que Walpole señala que los héroes del citado cuento «were always making discoveries, by accidents and sagacity, of things they were not in quest of». Y concluye que «this discovery, indeed, is almost of that kind which I call Serendipity». Véase el *Oxford English Dictionary*, 2nd Edition, vol. XV, Clarendon Press, Oxford 1983, p. 5. Por su parte, Gregorio Marañón se refiere a la misma idea cuando afirma: «La creación del genio se diferencia de la de los hombres vulgares en que lo *creado* por él es algo *inesperado y sorprendente*». *El Greco y Toledo, Obras Completas*, editorial Espasa Calpe, Madrid 1971, p. 421.

¹³ Ver la obra *L.S.E. Essays on Cost*, editada por J.M. Buchanan y G.F. Thirlby, New York University Press, Nueva York 1981. Especialmente las pp. 14 y 15.

¹⁴ «Profit, in a broader sense, is the gain derived from action; it is the increase in satisfaction (decrease in uneasiness) brought about; it is the difference between the higher value attached to the result attained and the lower value attached to the sacrifices made for its attainment; it is, in other words, yield minus cost. To make profit is invariably the aim sought by any action». Ludwig von Mises, *Human Action*, cit., p. 289. Para Mises que una empresa obtenga pérdidas indica que está indebidamente utilizando recursos escasos más urgentemente necesitados en otras líneas de producción. Esta idea parece, por fin, haber sido entendida perfectamente por Juan Pablo II para el cual «cuando una empresa da beneficios significa que los factores productivos han sido utilizados adecuadamente y que las correspondientes necesidades humanas han sido satisfechas debidamente». Véase su *Centesimus Annus*, Promoción Popular Cristiana, Madrid 1991, Cap. IV, n.º 35, p. 71.

tuye el *incentivo* que mueve o motiva a actuar. En las acciones sin coste el valor subjetivo del fin y el beneficio coinciden, y más adelante argumentaremos cómo toda acción humana contiene siempre un componente empresarial puro, esencialmente creativo, que no exige incurrir en coste alguno, y que es precisamente el que nos ha llevado, en un sentido amplio, a identificar los conceptos de acción humana y de función empresarial. Además, dado que el valor del fin, por tanto, siempre subsume, integra o incorpora al beneficio o ganancia, consideraremos a partir de ahora, en múltiples ocasiones, que fin y beneficio son casi sinónimos, sin detenernos en cada instancia a matizar la ya descrita distinción que existe entre ambos.

Racionalidad e irracionalidad. Error y pérdida empresarial

La acción humana es por definición siempre *racional*,¹⁵ en el sentido de que, *ex ante*, el actor siempre busca y selecciona los medios que cree más adecuados para alcanzar los fines que considera que le merecen la pena. Ello es, sin duda, compatible con que, *ex post*, el actor descubra que cometió un *error empresarial*, es decir, que ha incurrido en *pérdidas* empresariales, al elegir determinados fines o medios sin darse cuenta de que existían otros para él de más valor. Pero el observador exterior nunca puede objetivamente calificar de *irracional* una acción, dado el carácter esencialmente subjetivo que tienen fines, costes y medios. Por ello, en el campo de la economía podemos afirmar que 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 axiomático del concepto de

¹⁵ La economía, por tanto, no es una teoría sobre la elección o decisión (*ex ante* siempre racional por definición), sino una teoría sobre los procesos sociales de coordinación que, con independencia del carácter racional de todas las decisiones implicadas en los mismos, podrán ser más o menos ajustadas según cuál sea la perspicacia mostrada en el ejercicio de la acción empresarial por parte de los diversos actores. Véase I. M. Kirzner, *The Meaning of the Market Process*, ob. cit., pp. 201-208. Además, no podemos dejar de resaltar que precisamente es el carácter esencialmente *subjetivo* de los elementos de la acción humana (fines, medios y costes) lo que, de forma tan sólo aparentemente paradójica, confiere plena *objetividad* a la economía, en el sentido de que ésta sea una ciencia teórica cuyas conclusiones son aplicables a cualquier tipo de acción (*praxeología*).

acción humana es, por otro lado, evidente, pues criticarlo o ponerlo en duda implica caer en una contradicción lógica insoluble, ya que toda crítica exige *actuar*, es decir, una acción humana para llevarla a cabo.¹⁶

Utilidad marginal y preferencia temporal

Finalmente, siendo los medios por definición escasos, el actor tenderá a lograr primero aquellos fines que para él tengan más valor y después aquellos otros que para él sean relativamente menos importantes. Por ello, cada unidad de medio de que disponga y que sea intercambiable y relevante en el contexto de su acción, tenderá a ser valorada por el actor en función del fin menos importante que crea puede lograr con cualquiera de ellas (*ley de la utilidad marginal*). Además, dado que la acción se emprende con miras a lograr un determinado fin y que toda acción se desarrolla en el tiempo y, por tanto, tiene una determinada duración, el actor procurará, *ceteris paribus* alcanzar su fin cuanto antes. Es decir, a igualdad de circunstancias, el actor siempre valorará más los fines temporalmente más próximos y sólo estará dispuesto a emprender acciones de mayor duración temporal si es que con ello estima que podrá conseguir fines que para él tienen un mayor valor (*ley de la preferencia temporal*).¹⁷

¹⁶ Ludwig von Mises, *Human Action*, cit., pp. 19-22. Nos parece que Mises hace una concesión innecesaria e impropia de él cuando afirma que mientras no se descubra de qué forma el mundo exterior determina los pensamientos humanos, la acción humana seguirá siendo un presupuesto irreductible (*ultimate given*). No sólo consideramos con F.A. Hayek que es imposible que la mente humana pueda llegar a explicarse a sí misma (*The Sensory Order*, The University of Chicago Press, Midway reprint, Chicago 1976, pp. 184 a 191); sino que todos los deterministas caen en una contradicción lógica insoluble, pues pretenden llegar a adquirir un conocimiento sobre de qué forma el mundo exterior determina el pensamiento que, por encontrarse a su vez determinado, de acuerdo con su propio criterio no podría ser fiable. Véase M.N. Rothbard, *Individualism and the Philosophy of Social Sciences*, Cato Institute, San Francisco 1980, pp. 5-10.

¹⁷ Es decir, tanto la ley de la utilidad marginal como la de la preferencia temporal no son leyes empíricas o psicológicas, sino que son implicaciones lógicas del concepto esencial de acción humana. Para Mises, «the Law of Marginal Utility is already implied in the category of action» y «time preference is a categorical requisite of human action». Mises, *Human Action*, cit., pp. 124 y 484.

2. CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL

Función empresarial y perspicacia

La función empresarial, en un sentido estricto, consiste básicamente en descubrir y apreciar (*prehendo*) las oportunidades de alcanzar algún fin o, si se prefiere, de lograr alguna ganancia o beneficio, que se presentan en el entorno, actuando en consecuencia para aprovecharlas. Kirzner dice que el ejercicio de la empresariedad implica una especial *perspicacia* (*alertness*), es decir un continuo estar *alerta*, que hace posible al ser humano descubrir y darse cuenta de lo que ocurre a su alrededor.¹⁸ Quizás Kirzner utilice el término inglés «alertness» porque el término *entrepreneurship* (función empresarial) es de origen francés y no conlleva en la lengua anglosajona la idea de *prehendo* que tiene en las lenguas romances continentales. De todas formas, en castellano el calificativo *perspicaz* es muy adecuado para la función empresarial, pues se aplica, según el *Diccionario* de la Real Academia Española, «a la vista o mirada muy aguda y que alcanza mucho». Esta idea encaja perfectamente con la actividad que ejerce el empresario a la hora de decidir cuáles serán sus acciones y estimar el efecto de las mismas en el futuro. El estar alerta, aunque también sea aceptable como nota de la empresariedad por conllevar la idea de atención o vigilancia, creo en todo caso que es algo menos adecuado que el calificativo «perspicaz», quizás por implicar una actitud claramente algo más estática. Por otro lado, hay que tener en cuenta que existe una gran similitud entre la perspicacia que ha de manifestar el historiador a la hora de seleccionar e interpretar los hechos relevantes del pasado que le interesan y la perspicacia que ha de manifestar el empresario en relación con los hechos que cree acaecerán en el futuro. Por eso Mises afirma que las actitudes del historiador y del empresario son muy semejantes, e incluso llega a definir al empresario como aquel que mira al futuro con ojos de historiador.¹⁹

¹⁸ Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, cit., pp. 65 y 69.

¹⁹ «Acting man looks, as it were, with the eyes of a historian into the future», *Human Action*, cit., p. 58.

Información, conocimiento y empresariedad

No se puede entender en profundidad la naturaleza de la función empresarial tal y como venimos aproximándonos a ella, sin comprender de qué manera la misma modifica o hace cambiar la *información* o *conocimiento* que posee el actor. Por un lado, percibir o darse cuenta de nuevos fines y medios supone una modificación del conocimiento del actor, en el sentido de que descubre nueva información. Por otro lado, este descubrimiento modifica todo el mapa o contexto de información o conocimiento que posee el sujeto. Ahora bien, podemos plantearnos la siguiente pregunta esencial: ¿qué características tiene la información o el conocimiento relevantes para el ejercicio de la función empresarial? Estudiaremos con detalle seis características básicas de este tipo de conocimiento: 1) es un conocimiento *subjetivo* de tipo *práctico*, no científico; 2) es un conocimiento *privativo*; 3) se encuentra *disperso* en la mente de todos los hombres; 4) en su mayor parte es un conocimiento *tácito* y, por tanto, *no articulable*; 5) es un conocimiento que se crea *ex nihilo*, de la nada, precisamente mediante el ejercicio de la función empresarial; y 6) es un conocimiento *transmisible*, en su mayor parte de forma no consciente, a través de complejísimo procesos sociales, cuyo estudio constituye el objeto de investigación de la Ciencia Económica.

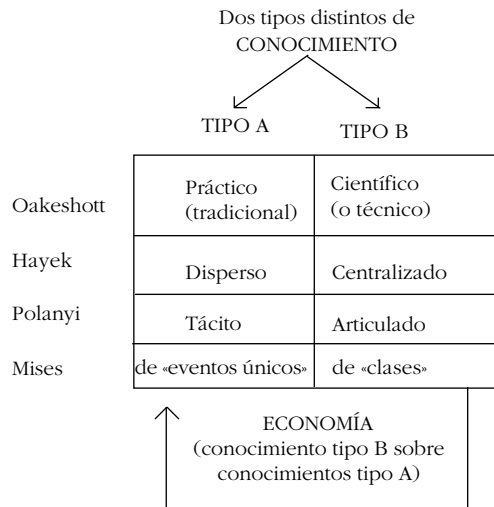
Conocimiento subjetivo y práctico, no científico

En primer lugar, el conocimiento que estamos analizando, el más importante o relevante de cara al ejercicio de la acción humana, es ante todo un conocimiento *subjetivo* de tipo *práctico* y no de naturaleza científica. Conocimiento práctico es todo aquel que no puede ser representado de una manera formal, sino que el sujeto lo va adquiriendo o aprendiendo a través de la práctica, es decir, de la propia acción humana ejercida en sus correspondientes contextos. Se trata, como dice Hayek, del conocimiento relevante en torno a todo tipo de *circunstancias particulares* en cuanto a sus coordenadas subjetivas en el tiempo y en el espacio.²⁰ En suma, estamos hablando de un conocimiento sobre

²⁰ Santo Tomás de Aquino define las circunstancias particulares como «accidentia individualia humanorum actuum» (es decir, los accidentes individuales de los actos humanos); y afirma que, aparte del tiempo y el lugar, la más importante

valoraciones humanas concretas, es decir, tanto de los fines que pretende el actor, como de su conocimiento en torno a los fines que él cree pretenden o persiguen otros actores. Igualmente, se trata de un cono-

de tales circunstancias particulares es la que se refiere al fin que persigue el actor («principalissima est omnium circumstantiarum illa quae attingit actuum ex parte finis»). Ver *Suma Teológica*, Parte I-II, Q7, art. 1 y 2, volumen IV, B.A.C., Madrid 1954, pp. 293-294 y 301. Por otro lado, es preciso señalar que la distinción entre los conceptos de «conocimiento práctico» y «conocimiento científico» se la debemos a Michael Oakeshott (*Rationalism in Politics*, Methuen, Londres 1962; este libro ha sido magníficamente reeditado de forma ampliada con el título de *Rationalism in Politics and other Essays*, Liberty Press, Indianapolis 1991, y especialmente las pp. 12 y 15; e igualmente es esencial su libro *On Human Conduct*, Oxford University Press, Oxford 1975, reeditado por Clarendon Paperbacks, Oxford 1991, pp. 23-25, 36, 78-79 y 119-121) y es paralela a la distinción hayekiana entre «conocimiento disperso» y «conocimiento centralizado», a la efectuada por Michael Polanyi entre «conocimiento tácito» y «conocimiento articulado», y a la ya comentada de Mises entre el conocimiento sobre los «eventos únicos» y el conocimiento sobre el comportamiento de toda una «clase de fenómenos». La aproximación desde los distintos puntos de vista de estos cuatro autores a los dos diferentes tipos básicos de conocimiento puede resumirse en el siguiente cuadro:



Las relaciones entre ambos tipos distintos de conocimiento son complejas y están poco estudiadas. Por un lado, todo conocimiento científico (tipo B) tiene una base tácita no articulable (tipo A). Y los avances científicos y técnicos (tipo B)

cimiento práctico sobre los medios que el actor cree tiene a su alcance para lograr sus fines, y en particular sobre todas las circunstancias, personales o no, que el actor considere que pueden ser relevantes dentro del contexto de cada acción concreta.²¹

Conocimiento privativo y disperso

El conocimiento práctico es un conocimiento de tipo privativo y disperso. Significa ello que cada hombre-actor posee tan sólo unos,

en seguida se materializan en nuevos conocimientos prácticos (tipo A) más fructíferos y potentes. La Economía, por su parte, sería un conocimiento tipo B (científico) sobre los procesos de creación y transmisión del conocimiento práctico (tipo A). Se entiende ahora que para Hayek el principal riesgo de la Economía como ciencia radique en que, por consistir en teorizar sobre los conocimientos tipo A, se llegue a creer que, de alguna manera, su cultivador («científico de la economía») pueda llegar a hacerse con el contenido específico de los conocimientos prácticos tipo A. O incluso llegar a ignorar completamente el contenido específico del conocimiento práctico, como tan certeramente ha criticado Oakeshott, para el cual el racionalismo, en su versión más peligrosa, exagerada y errónea, consistiría en «the assertion that what I have called practical knowledge is not knowledge at all, the assertion that, properly speaking, there is no knowledge which is not technical knowledge» (Michael Oakeshott, *Rationalism in Politics and Other Essays*, cit., p. 15).

²¹ Ver especialmente los importantes artículos seminales de F.A. Hayek *Economics and Knowledge* (1937) y *The Use of Knowledge in Society* (1945), que se encuentran incluidos en el libro *Individualism and Economic Order*, Henry Regnery, Chicago 1972, y en concreto las páginas 35-56 y 77-91. Es preciso resaltar que estos dos artículos de Hayek se encuentran entre los más importantes y trascendentales para la Ciencia Económica. Sin embargo, sobre todo el primero de estos artículos manifiesta que aún existía cuando fue escrito una cierta confusión en la mente de su autor en cuanto al carácter de la Economía como ciencia. En efecto, una cosa es que la Economía básicamente estudie procesos de transmisión de información práctica, cuyo contenido concreto depende de las circunstancias de cada momento y lugar, y otra bien distinta, como en algunos lugares parece sugerir erróneamente Hayek, que la Ciencia Económica sea, por esta razón, una ciencia con cierto contenido empírico. Todo lo contrario: precisamente el hecho de que el científico no pueda nunca disponer de la información práctica dispersa que tienen los observados, hace inevitable que la economía sea esencialmente una ciencia *teórica*, no empírica, que estudia *la forma*, pero no el contenido específico de los procesos empresariales de creación y transmisión de información práctica (y que serían objeto de estimación e investigación por parte del historiador o del empresario, según que hayan ya o no acaecido). Esta misma observación crítica a Hayek, desde un punto de vista ligeramente distinto, se encuentra recogida en el notabilísimo artículo de Israel M. Kirzner titulado «Hayek, Knowledge and Market Processes» incluido en *Perception, Opportunity and Profit*, cit., pp. 13 a 33.

como si dijéramos, «átomos» o «bits» de la información que se genera y transmite globalmente a nivel social,²² pero que paradójicamente sólo él posee, es decir, sólo él conoce e interpreta de forma consciente. Por tanto, cada hombre que actúa y ejerce la función empresarial, lo hace de una manera estrictamente *personal e irrepitable*, puesto que parte de intentar alcanzar unos fines u objetivos según una visión y conocimiento del mundo que sólo él posee en toda su riqueza y variedad de matices, y que es irrepitable de forma idéntica en ningún otro ser humano. Por tanto, el conocimiento al que nos estamos refiriendo no es algo que esté *dado*, que se encuentre disponible para todo el mundo en algún medio material de almacenamiento de información (periódicos, revistas especializadas, libros, ordenadores, etc.). Por el contrario, el conocimiento relevante para la acción humana es un conocimiento de tipo básicamente práctico y estrictamente privativo, que sólo se «encuentra» *diseminado* en la mente de todos y cada uno de los hombres y mujeres que actúan y que constituyen la humanidad. En la Figura II-1 vamos a introducir a unos simpáticos *monigotes* que nos acompañarán a lo largo del presente libro, con la única finalidad de ayudarnos a hacer más gráfico el análisis contenido en el mismo.²³

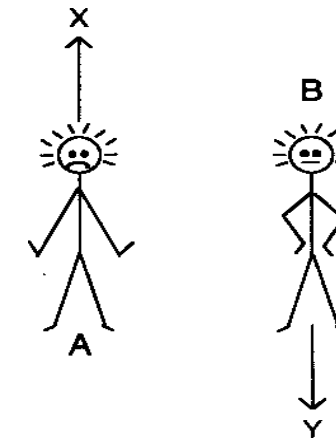


Figura II-1

En dicha figura queremos representar a dos *seres humanos reales* de carne y hueso, que denominamos «A» y «B». Cada una de las personas que representan «A» y «B» posee un conocimiento propio o privativo de ella misma, es decir, que no tiene la otra; es más, desde el punto de vista de un observador exterior, en este caso nosotros, podemos decir que «existe» un conocimiento, que nosotros como observadores no tenemos, y que se encuentra disperso entre «A» y «B», en el sentido de que «A» tiene una parte de él, y «B» otra parte. Así, por ejemplo, supongamos que la información que tiene «A» es que pretende alcanzar un fin «X» (lo cual representamos con la flecha que tiene en su cabeza y que va dirigida hacia «X») y que con vistas a alcanzar este fin posee un cierto conocimiento práctico relevante en el contexto de la acción (ese conjunto de conocimiento o información práctica está representado por la aureola de rayitas que tiene «A» en torno a su cabeza). El caso de «B» es similar, sólo que el fin que persigue es otro muy distinto, en este caso «Y» (representado por una flecha que tiene a sus pies, y va dirigida hacia «Y»); el conjunto de información práctica que el actor «B» considera relevante en el contexto de su acción, dirigida a alcanzar «Y», viene representada igualmente por la aureola de rayitas que tiene en torno a su cabeza.

²² Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions*, Basic Books, Nueva York 1980, pp. 3-44. Debemos mencionar, no obstante, que en nuestra opinión, Sowell sigue muy influenciado por la concepción neoclásica del equilibrio y no termina de entender adecuadamente el papel de la empresarialidad. En este sentido, véase I.M. Kirzner, «Prices, the Communication of Knowledge and the Discovery Process», en *The Political Economy of Freedom, Essays in Honor of F.A. Hayek*, Philosophia Verlag, Munich 1984, pp. 202-203.

²³ Sin duda alguna, ya Adam Smith era consciente de que el conocimiento práctico era básicamente un conocimiento diseminado o disperso cuando escribió: «What is the species of domestick industry which his capital can employ, and of which the produce is likely to be of the greatest value, every individual, it is evident, can, in his local situation, judge much better than any statesman or lawgiver can do for him» (la cursiva es mía). Sin embargo, no sólo no expresó la idea con total claridad (cada individuo no sólo conoce «mucho mejor», sino que es el *único* que plenamente conoce sus circunstancias particulares), sino que no fue capaz de llevarla hasta sus últimas consecuencias en lo que se refiere a la imposibilidad de encargar a un órgano central que se ocupe de todos los asuntos humanos (pues considera que ello supondría una «innecesaria carga de atención», pero no una imposibilidad lógica). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, «The Glasgow Edition», Liberty Classics, Indianapolis 1981, volumen I, p. 456, párrafo 10. La representación gráfica de los procesos de transmisión de información práctica y dispersa es muy difícil y nosotros hemos optado por efectuarla mediante los simpáticos monigotes del texto. Esperamos que nuestro

análisis de monigotes u «hombres de palo» (*stickman analysis*) se introduzca con fuerza en la ciencia económica del futuro.

En muchas acciones sencillas el actor, individualmente, posee la información necesaria para alcanzar el fin que se propone sin necesidad de tener que relacionarse con otros actores para nada. En estos casos, que se emprenda o no la acción es el resultado de un *cálculo económico* o juicio estimativo que efectúa el actor, sopesando y comparando *directamente* el valor subjetivo que da al fin que pretende lograr con el coste o valor que da a aquello a lo que renuncia en caso de perseguir el fin elegido. Ahora bien, son pocas y muy simples las acciones en las que el actor puede tomar este tipo de decisiones directamente. La mayor parte de las acciones en las que nos vemos implicados son acciones mucho más complejas, del tipo de las que vamos a explicar a continuación. Imaginemos que, tal y como hemos representado en la Figura II-1, «A» tiene un gran deseo de alcanzar el fin «X», pero para ello requiere la existencia de un medio «R» que no se encuentra a su disposición y que *no sabe* dónde ni cómo se puede conseguir. Simultáneamente, supondremos que «B» se encuentra en otro lugar, que pretende conseguir un fin muy distinto (el fin «Y») al que dedica todo su esfuerzo, y que conoce o «sabe de» o tiene a su disposición una gran cantidad de un recurso «R» que él no considera útil o idóneo para alcanzar su fin, pero que, casualmente, es aquel que «A» necesitaría para poder culminar su deseado objetivo («X»). Es más, debemos incluso resaltar que, como sucede en la mayoría de los casos reales, «X» e «Y» son *contradictorios*, es decir, que cada actor persigue fines distintos, con una intensidad diferente, y con un conocimiento relativo, en cuanto a ellos y en cuanto a los medios a su alcance, no coincidente o desajustado (esto explica la expresión desconsolada con que hemos dibujado a nuestros monigotes). Más adelante veremos de qué manera el ejercicio de la función empresarial hace posible superar este tipo de comportamientos contradictorios o descoordinados.

Conocimiento tácito no articulable

El conocimiento práctico es, en su mayor parte, un conocimiento de tipo *tácito no articulable*. Significa ello que el actor sabe cómo hacer o efectuar determinadas acciones (*know how*), pero no sabe cuáles son los elementos o partes de lo que está haciendo, y si los mismos son

ciertos o falsos (*know that*).²⁴ Así, por ejemplo, cuando una persona aprende a jugar al golf, no está aprendiendo un conjunto de normas objetivas de tipo científico que le permitan efectuar los movimientos necesarios como resultado de la aplicación de una serie de fórmulas de la física matemática, sino que, más bien, el proceso de aprendizaje consiste en la adquisición de una serie de *hábitos prácticos de conducta*. Igualmente, podemos citar, siguiendo a Polanyi, el ejemplo de aquel que aprende a montar en bicicleta tratando de mantener el equilibrio moviendo el manillar al lado hacia el que comienza a caerse y causando de esta forma una fuerza centrífuga que tiende a mantener derecha la bicicleta, todo ello sin que prácticamente ningún ciclista sea consciente ni conozca los principios físicos en los que se basa su *habilidad*. Por el contrario, lo que el ciclista más bien utiliza es su «sentido del equilibrio», que de alguna forma le indica de qué manera ha de comportarse en cada momento para no caerse. Polanyi llega a afirmar que el conocimiento tácito es de hecho *el principio dominante de todo conocimiento*.²⁵ Incluso el conocimiento más altamente formalizado y

²⁴ Esta distinción se ha generalizado desde que la misma fuera enunciada ya en 1949 por Gilbert Ryle, en su conocido artículo «Knowing How and Knowing That», incluido en *The Concept of Mind*, Hutchinson's University Library, Londres 1949.

²⁵ Michael Polanyi, *The Study of Man*, The University of Chicago Press, Chicago 1959, pp. 24-25. Todo estudioso de la economía debería leer este pequeño librito, que es una verdadera joya de la ciencia social. Otras obras importantes de Polanyi son *The Logic of Liberty*, *Personal Knowledge* y *Knowing and Being*, todas ellas publicadas por The University of Chicago Press, Chicago 1951, 1958 y 1969, respectivamente. En castellano puede consultarse su artículo «Ciencia, Fe y Sociedad», publicado en Santiago de Chile por el Centro de Estudios Públicos, en su revista *Estudios Públicos*, n.º 29, verano 1988, pp. 271-330. Michael Polanyi (1891-1976) –hermano de Karl Polanyi (1886-1964)– fue hombre de muy amplios horizontes y desarrolló su actividad científica en los campos de la química, la filosofía, la política, la sociología y la economía. El ejemplo de la bicicleta está tomado de la p. 144 de *Knowing and Being*. Polanyi remonta la idea de que existen límites a la capacidad de articular el pensamiento humano a ciertas aportaciones que tienen su origen en el campo de las matemáticas y en especial a la obra de Kurt Gödel. Ver *Personal Knowledge*, obra citada, p. 259. Hayek, por su parte, afirma que «Gödel's theorem is but a special case of a more general principle applying to all conscious and particularly all rational processes, namely the principle that among their determinants there must always be some rules which cannot be stated or even be conscious». Ver F.A. Hayek «Rules, Perception and Intelligibility», en *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Simon and Schuster, Nueva York 1969, p. 62. El Teorema de Gödel se encuentra desarrollado en su

científico es siempre el resultado de una intuición o acto de creación, que no son sino manifestaciones del conocimiento tácito. Aparte de que el nuevo conocimiento formalizado que podemos adquirir gracias a las fórmulas, libros, gráficos, mapas, etc., es sobre todo importante porque ayuda a reorganizar todo nuestro contexto de información desde diferentes puntos de vista, más ricos y fructíferos, lo cual abre nuevas posibilidades para el ejercicio de la intuición creativa. La imposibilidad de articular el conocimiento práctico se manifiesta, por tanto, no sólo «estáticamente», en el sentido de que toda afirmación aparentemente articulada sólo conlleva información en la medida en que es interpretada gracias a un conjunto de creencias y conocimientos no articulables, sino además «dinámicamente», pues el *proceso mental* utilizado para llevar a cabo cualquier intento de articulación es esencialmente en sí mismo un conocimiento tácito y no articulable.²⁶

Hay que insistir en que todo conocimiento tácito por su propia naturaleza es difícilmente articulable. Si preguntamos a una joven señorita que acaba de adquirir una falda de determinado color el porqué de su elección o compra, lo más probable es que nos conteste que la ha

«Über formal unentscheidbare Sätze der *Principia Mathematica* und verwandter Systeme I», publicado en *Monatshefte für Mathematik und Physik*, n.º 38, año 1931, pp. 173-198 (existe una traducción al inglés publicada en los *Collected Works of Kurt Gödel*, volumen I, Oxford University Press, Oxford 1986, pp. 145-196; edición española de Jesús Monterín, Alianza Editorial, Madrid 1989).

²⁶ En esta misma línea del pensamiento, me ha producido gran satisfacción leer el magnífico libro de Roger Penrose *The Emperor's New Mind. Concerning Computers, Minds and the Laws of Physics*, publicado por Oxford University Press, Oxford 1989 (existe una traducción al castellano que debemos a Javier García Sanz y que ha sido publicada en Madrid por Mondadori España, en 1991, con el título de *La Nueva Mente del Emperador*), y que explica con detalle, en varias instancias, la gran importancia que el pensamiento no articulable o convertible en palabras tiene incluso para las mentes científicas más importantes (por ejemplo, pp. 423-425). Esta misma idea ya fue expuesta, hace bastantes años, por nuestro gran Gregorio Marañón, relatando una conversación privada que tuvo con Bergson poco antes de su muerte y en la que el pensador francés le confesó lo siguiente: «Yo estoy seguro de que los grandes hallazgos de Cajal no fueron más que comprobaciones objetivas *de hechos que su cerebro había previsto* como verdaderas realidades.» *Cajal y su Tiempo*, en *Obras Completas*, Espasa Calpe, Madrid 1971, volumen VII, p. 331. K. Lorenz, por su parte, afirma que: «No important scientific fact has ever been "proved" that has not previously been simply and immediately seen by intuitive *Gestalt* perception.» Ver «The Role of Gestalt Perception in Animal and Human Behaviours», en *Aspects of Form*, editorial L.L. Whyte, Londres 1951, p. 176.

comprado «porque sí», o, simplemente, «porque le gustaba», sin que sea capaz de darnos una explicación más detallada y formalizada del porqué de su elección. Otro tipo de conocimiento no articulable que juega un papel esencial en el desenvolvimiento de la sociedad es el formado por el conjunto de *hábitos, tradiciones, instituciones y normas* jurídicas que constituyen el derecho, hacen posible la sociedad, y los humanos aprenden a obedecer, sin que seamos capaces de teorizar o articular con detalle el papel preciso que cumplen dichas normas e instituciones en las diferentes situaciones y procesos sociales en las que intervienen. Lo mismo puede decirse en relación con el *lenguaje* también, por ejemplo, en relación con la *contabilidad financiera y de costes* que utiliza el empresario para guiar su acción y que no es sino un conocimiento o técnica práctica que, utilizado dentro de un determinado contexto de economía de mercado, sirve como guía de acción generalizada a los empresarios para ayudarles a conseguir sus objetivos, pero sin que éstos, en su mayoría, sean capaces de formular una teoría científica de la contabilidad ni, mucho menos, explicar de qué manera ésta ayuda en los complicados procesos de coordinación que hacen posible la vida social.²⁷ Podemos, por tanto, concluir que el ejercicio de la función empresarial tal y como la hemos definido (capacidad de descubrir y apreciar oportunidades de ganancia, emprendiendo un comportamiento consciente para aprovecharlas) consiste en un conocimiento básicamente de tipo tácito no articulable.

Carácter esencialmente creativo de la función empresarial

La función empresarial no exige medio alguno para ser ejercitada. Es decir, la empresarialidad no supone coste alguno y, por tanto, es

²⁷ Don Lavoie, *Rivalry and Central Planning*, Cambridge University Press, Cambridge 1985. Lavoie añade que si los costes fueran algo que se pudiera establecer de forma objetiva, científica y universal, la toma de decisiones en la vida económica podría reducirse a obedecer una serie de reglas completamente articuladas y especificadas, pero dado que los costes son algo subjetivo y que tan sólo pueden conocerse en el contexto de cada acción concreta por parte del actor, la práctica de la función empresarial no puede ser articulada con detalle ni reemplazada por ningún criterio objetivo de tipo científico (obra citada, pp. 103-104).

esencialmente creativa.²⁸ Este carácter creativo de la función empresarial se plasma en que la misma da lugar a unos beneficios que, en cierto sentido, surgen de la nada y que denominaremos *beneficios empresariales puros*. Para obtener beneficios empresariales no es preciso, por tanto, disponer de medio previo alguno, sino tan sólo es necesario ejercer bien la función empresarial. Podemos ilustrar este hecho partiendo de la situación descrita en la Figura II-1. Basta *darse cuenta* de la situación de *desajuste o descoordinación* que existe entre «A» y «B», para que surja, de inmediato, la oportunidad de un beneficio empresarial puro.²⁹ Así, en la Figura II-2, se supone que una tercera persona, en este caso «C», es la que ejerce la función empresarial, al descubrir la oportunidad de ganancia inherente al desajuste o descoordinación que se daba en el gráfico de la Figura II-1 (representamos con una «bombilla que se enciende» el hecho de que «C» se dé cuenta de dicha oportunidad; como es lógico, en la práctica la función empresarial podrá ser ejercida por «A», por «B», o simultáneamente, con igual o distinta intensidad, por cualquiera de ellos, aunque a nuestros efectos sea más gráfico considerar en este caso que es llevada a cabo por una tercera persona «C»).

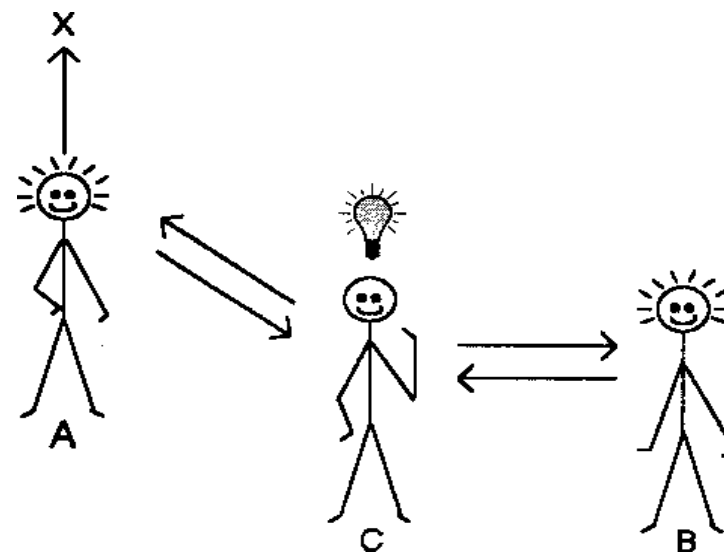


Figura II-2

En efecto, basta con que «C» se ponga en contacto con «B», y le ofrezca comprar ese recurso, de que tan abundantemente dispone y al que prácticamente no le da importancia, por una determinada cantidad, digamos que por 3 unidades monetarias, lo cual satisfará enormemente a «B», puesto que jamás pudo imaginar que pudiera obtener tanto por su recurso. Posteriormente, una vez realizado el intercambio, «C» se podrá poner en contacto con «A» y venderle este recurso que con tanta intensidad «A» necesita para llevar a cabo el fin que persigue, vendiéndoselo por, digamos, 9 unidades monetarias (si «C» carece de dinero, podrá obtenerlo, por ejemplo, convenciendo a alguien para que temporalmente se lo preste). Como consecuencia, por tanto, del ejercicio de la función empresarial por parte de «C», éste ha obtenido, *ex nihilo*, un beneficio empresarial puro de 6 unidades monetarias.³⁰

²⁸ Para Santo Tomás de Aquino, «creare est aliquid ex nihilo facere» (es decir, crear es hacer algo a partir de la nada). *Suma Teológica*, Part. I, Q 45, arts. 1 y ss, B.A.C., vol. II, 1948, p. 740. No compartimos la tesis tomista según la cual sólo Dios es capaz de crear, pues el hombre también crea constantemente siempre que ejerce la función empresarial. El *ex nihilo* para Santo Tomás tiene un sentido excesivamente materialista, mientras que para nosotros se da siempre que el hombre percibe o se da cuenta de algo que antes ni siquiera había concebido (*ibidem*, p. 756). Juan Pablo II parece inclinarse hacia nuestra interpretación en su encíclica *Laborem Exercens* (Ediciones Paulinas, Madrid 1981), cuando afirma que el hombre «imita y refleja la acción misma del Creador del Universo» (n.ºs 4 y 25), aunque a veces confunde el concepto de acción humana con el concepto de «trabajo» (ver además la nota 30).

²⁹ Desde nuestra óptica toda acción humana tiene una componente eminentemente creativa, sin que quepa distinguir entre la creatividad empresarial en el ámbito económico y la creatividad en otros ámbitos humanos (artísticos, sociales, etc.), como erróneamente hace Nozick, al no darse cuenta de que la *esencia de la creatividad es la misma en todos los ámbitos*, y de que el concepto y características de la función empresarial que estamos analizando son aplicables a toda acción humana, con independencia del tipo de que se trate. Ver Robert Nozick, *The Examined Life*, Simon and Schuster, Nueva York 1989, p. 40.

³⁰ Que la función empresarial sea netamente creadora y que, por tanto, los beneficios empresariales puros surjan de la nada, nos puede llevar a hacer la siguiente *digresión teológica*: admitiendo a efectos dialécticos que exista un *Ser Supremo*, Creador de la nada de todas las cosas, al suponer, como hemos visto, la

Ahora nos interesa especialmente resaltar que, como consecuencia de este acto de empresarialidad, se han producido tres efectos de extraordinaria importancia. Por un lado, la función empresarial ha creado nueva información que antes no existía. En segundo lugar, esta in-

función empresarial una creación *ex nihilo* de beneficios empresariales puros, parece claro que ¡el hombre se asemeja a Dios precisamente cuando ejerce la función empresarial pura! Significa esto que el hombre, más que *homo sapiens*, es *homo agens* u *homo empresario*, que se asemeja a Dios más que cuando piensa, cuando actúa, es decir cuando concibe y descubre nuevos fines y medios. Es más, podríamos construir toda una teoría de la *felicidad*, según la cual, lo que al hombre le produce mayor felicidad es asemejarse a su Creador, es decir el motivo de mayor felicidad del hombre sería el darse cuenta de sus objetivos y conseguirlos (lo cual implica actuar y ejercer la función empresarial). Aunque, sin duda alguna, a veces cometamos múltiples *errores empresariales*, sobre todo en cuanto a la elección de los fines que se deban perseguir (afortunadamente, el hombre no está perdido sino que tiene determinadas guías que le ayudan en este campo, como pueden ser la ética y la religión). Espero que mi digresión no le parezca al Profesor Kirzner, hombre de profundas convicciones religiosas, el «uso sacrílego de una metáfora teológica». Ver Israel M. Kirzner *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell, Oxford 1989, p. 40. Juan Pablo II, como ya hemos mencionado en la nota 28, en su encíclica *Laborem Exercens* (Ediciones Paulinas, Madrid 1981), parece inclinarse hacia nuestra interpretación cuando afirma que el hombre imita y refleja «la acción misma del Creador del Universo» (n.º 4 y n.º 25), actuando como un verdadero «cooperador» de Dios (n.º 25) y participando en el plan original y en la obra del Creador (n.º 25). Sin embargo, a veces parece que Juan Pablo II confunde el concepto de «acción humana» con el concepto de «trabajo», introduciendo una inexistente dicotomía de acciones humanas (aquellas relacionadas con el «trabajo» *stricto sensu*, y las relacionadas con el «capital»). El verdadero problema social no es la oposición entre «trabajo» y «capital», sino si es legítimo utilizar de forma sistemática la agresión o violencia institucional contra la capacidad creativa del hombre ejercida cuando actúa, así como a qué tipo de normas y leyes debe someterse toda acción. Además, el autor de la encíclica no se da cuenta de que si se está refiriendo a la acción humana en general, no tiene sentido hablar como en ella se hace (n.º 19) del derecho a recibir una «justa remuneración», pues todo actor tiene derecho, como veremos, al resultado íntegro (sea beneficio o pérdida) de su creatividad o acción empresarial; y si está hablando del trabajo en sentido estricto como factor de producción, se elimina de raíz teóricamente toda posibilidad creativa al mismo. Para hacer estas reflexiones me ha sido muy útil el artículo de Fernando Moreno, «El Trabajo según Juan Pablo II», en *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*, Editor Eliodoro Matte Larraín, Centro de Estudios Públicos, Chile 1988, pp. 395-400. La concepción, o al menos el lenguaje y la articulación, por parte de Juan Pablo II sobre la capacidad empresarial o acción humana creativa, como factor decisivo de la vida social, ha mejorado notablemente en su posterior encíclica *Centesimus Annus*, en donde expresamente se refiere ya a que el factor decisivo es «el hombre mismo, es decir su capacidad de *conocimiento*», en sus dos variantes de conocimiento científico y

formación ha sido transmitida a lo largo del mercado. Y, en tercer lugar, como consecuencia de este acto empresarial, los agentes económicos implicados han aprendido a actuar uno en función del otro. Estas consecuencias de la empresarialidad son tan importantes que merece la pena que las estudiemos con detenimiento una a una.

Creación de información

Todo acto empresarial implica la creación *ex nihilo* de una nueva información. Esta creación tiene lugar en la mente de aquella persona, en nuestro ejemplo la representada por el monigote «C», que primeramente ejerce la función empresarial. Efectivamente, al darse cuenta «C» de que existe una situación como la descrita, en la que están implicados «A» y «B», se crea una nueva información dentro de su mente que él antes no tenía. Pero es que además, una vez que «C» emprende la acción y se pone en contacto con «A» y «B», se crea igualmente una nueva información en las mentes de «A» y «B». Así, «A» se da cuenta de que aquel recurso del que carecía y que tanto necesitaba para lograr su fin está disponible en otros lugares del mercado en mayor abundancia de la que él pensaba y de que, por tanto, puede emprender ya sin problemas la acción que no iniciaba por falta del mencionado recurso. Por su parte, «B» se da cuenta de que aquel recurso que poseía con tanta abundancia y al que no daba valor, es muy querido o deseado por otras personas y de que, por tanto, puede venderlo a buen precio. Además,

de conocimiento práctico (el necesario para «intuir y satisfacer las necesidades de los demás»). Estos conocimientos permiten al ser humano «expresar su creatividad y desarrollar sus capacidades», así como introducirle en esa «red de conocimiento e intercomunicación» que constituye el mercado y la sociedad. Concluyendo Juan Pablo II que «se hace cada vez más evidente y determinante el papel del trabajo humano [yo diría, más bien, acción humana] disciplinado y *creativo* y el de las capacidades de *iniciativa* y de espíritu *empresedor*, como parte esencial del mismo trabajo» (*Centesimus Annus*, Promoción Popular Cristiana, Madrid 1991, Capítulo IV, n.º 31, 32 y 33, pp. 66-67). Sin duda alguna la encíclica *Centesimus Annus* pone de manifiesto que la concepción de la economía por parte del Sumo Pontífice se ha modernizado enormemente dando un importante salto cualitativo desde el punto de vista científico, que deja caduca gran parte de la antigua doctrina social de la Iglesia, y supera incluso a importantes sectores de la propia ciencia económica que aún siguen anclados en el mecanicismo y no han sido capaces de dar entrada en sus «modelos» al carácter eminentemente creativo y dinámico de la función empresarial. Véase Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism*, Free Press, Nueva York 1993.

parte de la nueva información práctica que tiene su origen en la mente de «C» al ejercer la función empresarial, y que surge después en las mentes de «A» y «B», queda recogida de una forma muy resumida o comprimida en una serie de *precios* o relaciones históricas de intercambio (es decir que «B» vendió por 3 y «A» compró por 9).

Transmisión de información

La creación empresarial de información implica simultáneamente una *transmisión* de la misma en el mercado. De hecho, transmitir a alguien algo es hacer que ese alguien genere o cree en su mente parte de la información que nosotros creamos o descubrimos con anterioridad. En nuestro ejemplo, no sólo se ha transmitido de forma estricta a «B» la idea de que su recurso es importante y no debe desperdiciarlo; y a «A» la idea de que puede seguir adelante en la persecución del fin que se proponía y que no iniciaba por falta de dicho recurso; sino que a través de los precios respectivos, que son un sistema de transmisión muy potente, pues transmiten mucha información a muy bajo coste, se comunica, en oleadas sucesivas, a todo el mercado o sociedad, el mensaje de que debe guardarse y economizarse el recurso en cuestión, pues hay demanda para él; y simultáneamente, que todos aquellos que no emprendan acciones pensando que tal recurso no existe, pueden hacerse con el mismo y seguir adelante con sus respectivos planes de actuación. Como es lógico, la información relevante es siempre subjetiva y no existe al margen de las personas que sean capaces de interpretarla o descubrirla, de forma que son siempre los humanos los que crean, perciben y transmiten la información. La idea errónea de que la información es algo objetivo tiene su origen en que parte de la información subjetiva creada empresarialmente se plasma «objetivamente» en señales (precios, instituciones, normas, «firmas», etc.) que pueden ser descubiertas y subjetivamente interpretadas por muchos en el contexto de sus acciones particulares, facilitando así la creación de nuevas informaciones subjetivas más ricas y complejas. Sin embargo, y a pesar de las apariencias, la transmisión de información social es básicamente tácita y subjetiva, es decir no expresa y articulada, y a la vez muy resumida (de hecho se transmite y capta subjetivamente el mínimo imprescindible para coordinar el proceso social); lo cual, por otro lado, permite aprovechar de la mejor manera posible la limitada capacidad de

la mente humana para crear, descubrir y transmitir constantemente nueva información.

Efecto aprendizaje: coordinación y ajuste

Finalmente, es preciso destacar cómo los agentes «A» y «B» han aprendido a actuar uno en función del otro. Es decir, «B», como consecuencia de la acción empresarial originalmente emprendida por «C», ya no dilapida o desperdicia el recurso de que disponía, sino que, siguiendo su propio interés, lo guarda y conserva. «A», por su parte, al disponer de dicho recurso, puede lograr su fin y emprende la acción que antes no efectuaba. Uno y otro, por tanto, aprenden a actuar de *forma coordinada*, es decir, a modificar y disciplinar su comportamiento en función del otro ser humano. Y además, aprenden de la mejor forma posible: *sin darse cuenta de que están aprendiendo y motu proprio*, es decir, voluntariamente y en el contexto de un plan en el que cada uno sigue sus fines e intereses particulares. Éste, y no otro, es el *núcleo* del proceso, tan maravilloso como simple y efectivo, que hace posible la vida en sociedad.³¹ Finalmente, observamos que el ejercicio de la

³¹ Es preciso resaltar que, como veremos al hablar del arbitraje y la especulación, el ser humano, gracias a la empresarialidad, aprende a disciplinar su comportamiento en función incluso de las circunstancias y necesidades de seres humanos futuros que aún no han nacido (*coordinación intertemporal*). Además, este proceso no podría reproducirse aunque los seres humanos, bien obedeciendo las órdenes coactivas de un benevolente dictador, bien por su propio deseo filantrópico de ayudar a la humanidad, se propusieran *deliberadamente* ajustar todas las situaciones de descoordinación social, pero renunciando a buscar y a aprovecharse de beneficio o ganancia alguna. En efecto, en ausencia de ganancia o beneficio que actúe como incentivo, ni siquiera surge la información práctica necesaria para actuar coordinando las situaciones de desajuste social (esto es independiente de que, una vez perseguido y obtenido el beneficio empresarial, el actor decida utilizar el mismo con fines caritativos, etc.). Una sociedad en la que sus miembros dedicasen la mayor parte de su tiempo a «ayudar deliberadamente al prójimo» y no a actuar empresarialmente, sería una sociedad tribal de tipo precapitalista, incapaz de mantener a una fracción de la población que hoy habita en el mundo. Es, por tanto, teóricamente imposible que los principios de «solidaridad» y altruismo puedan servir como guía de actuación para el ser humano en un orden como el social se basa en una serie de relaciones abstractas con múltiples otros individuos a los que nunca se podrá llegar a conocer y de los que sólo se perciben informaciones y señales dispersas en forma de precios, normas en sentido material e instituciones. Los principios de «solidaridad» y altruismo son, por tanto, atavismos tribales que sólo pueden aplicarse en los pequeños grupos primarios y

empresarialidad por parte de «C» hace posible, no sólo una acción coordinada que antes no existía entre «A» y «B», sino además que éstos lleven a cabo un *cálculo económico* en el contexto de sus respectivas acciones, con unos datos o información de los que antes no disponían y que les permiten lograr, con muchas más posibilidades de éxito, sus respectivos fines. En suma, el cálculo económico por parte de cada actor se hace posible precisamente gracias a la información que se genera en el proceso empresarial. O expresado de otra forma: sin el ejercicio de la función empresarial no se genera la información que es precisa para que cada actor pueda calcular o estimar adecuadamente el valor que tiene cada curso alternativo de acción. Es decir, *sin función empresarial no es posible el cálculo económico*.³²

Las anteriores observaciones constituyen a la vez las más importantes y elementales enseñanzas de la ciencia social, y nos permiten concluir que la función empresarial es, sin duda alguna, la función social por excelencia, dado que hace posible la vida en sociedad al ajustar y coordinar el comportamiento individual de sus miembros. Sin función empresarial no es posible concebir la existencia de ninguna sociedad.³³

entre un número muy reducido de partícipes que tienen entre sí un conocimiento íntimo de sus circunstancias personales. Aunque nada puede decirse en contra de la actividad que muchos seres humanos realizan en la sociedad para satisfacer sus necesidades más o menos atávicas o instintivas de mostrarse «solidarios» o altruistas con el «prójimo», sí puede afirmarse categóricamente que intentar organizar coactivamente la sociedad basándose en tales principios de «solidaridad» y altruismo no sólo es teóricamente imposible, sino que haría desaparecer la civilización tal y como hoy la conocemos, eliminando tanto a «lejanos» como a «próximos», de forma que muy pocos quedarían a los que poder continuar ayudando. Ver F.A. Hayek, *The Fatal Conceit*, obra citada, p. 13.

³² La palabra «cálculo» procede etimológicamente de la expresión latina *calx-calcis*, utilizada, entre otras cosas, para nombrar a la tiza de cal que se utilizaba en los ábacos griegos y romanos. Una definición más precisa del cálculo económico se encontrará más adelante en la p. 72.

³³ Kirzner dice que la función empresarial permite descubrir y eliminar los errores que se dan en la sociedad y que pasaban desapercibidos. Sin embargo, esta concepción del error no me parece plenamente satisfactoria, pues la misma implica un juicio desde la posición de un hipotético ser omnisciente que conociera todas las situaciones de desajuste que se dan en la sociedad. Desde nuestra óptica, el concepto de error sólo tiene sentido en términos subjetivos, es decir, siempre y cuando el actor se dé cuenta, *a posteriori*, de que no debió haber perseguido un determinado fin, o de que no debió haber utilizado determinados

Arbitraje y especulación

Desde un punto de vista temporal, la empresarialidad puede efectuarse de dos formas distintas: sincrónica o diacrónicamente. La primera se denomina *arbitraje*, y es la función empresarial ejercida en el *presente* (entendiendo por tal lo que sea considerado como presente temporal desde la óptica del actor)³⁴ entre dos lugares o situaciones de la sociedad distintos; la segunda se denomina *especulación*, y es la empresarialidad ejercida entre dos momentos del tiempo diferentes. Podría pensarse que en el caso del arbitraje lo que la función empresarial hace es descubrir y transmitir una información que *ya existe* pero que se encuentra dispersa, mientras que en la especulación se crea y transmite información «nueva». Sin embargo, esta distinción es puramente artificial, ya que descubrir lo que «existía», pero que no se sabía que existía, equivale a *crear*. Cualitativa y teóricamente no puede considerarse, por tanto, que exista diferencia alguna entre el arbitraje y la especulación. Ambos tipos de empresarialidad dan lugar a la coordinación social (*intratemporal* en el caso del arbitraje e *intertemporal* en el caso de la especulación) y *crean* tendencias de la misma clase hacia el ajuste o coordinación.

Derecho, dinero y cálculo económico

En nuestro ejemplo gráfico, difícilmente «C» podría haber ejercido su función empresarial creativa si cualquier otra persona, *por la fuerza* le hubiese podido arrebatarse el producto de aquélla; o si «A» o «B», por ejemplo, le hubiesen *engañado* no entregándole el recurso o las uni-

medios, pues habiendo actuado, ha incurrido en costes, es decir, ha renunciado a la consecución de fines que para él tienen más valor que aquellos que logró (esto es, que ha cosechado *pérdidas empresariales*). Además, téngase en cuenta que la eliminación de errores en el sentido objetivista de Kirzner suele ser apreciada por los actores como afortunados aciertos que dan lugar a importantes ganancias o beneficios empresariales. Israel M. Kirzner «Economics and Error», en *Perception, Opportunity and Profit*, The University of Chicago Press, Chicago 1979, pp. 120-137.

³⁴ «The present qua duration is the continuation of the conditions and opportunities given for acting. Every kind of action requires special conditions to which it must be adjusted with regard to the aims sought. The concept of present is therefore different for various fields of actions». Ludwig von Mises, *Human Action*, cit., p. 101.

dades monetarias prometidas. Significa todo ello que el ejercicio de la función empresarial, y en general de la acción humana, exige que las personas implicadas en ella muestren de forma constante y repetitiva unas determinadas pautas o reglas de conducta, es decir, *que se ajusten a derecho*. Este derecho está constituido por una serie de normas que se han ido formando y depurando de manera evolutiva y consuetudinaria. Definen básicamente el derecho de propiedad (*several property*, en la terminología hayekiana más reciente³⁵) y pueden reducirse a los principios esenciales de respeto a la vida, estabilidad en la posesión pacíficamente conseguida, transferencia mediante consentimiento y cumplimiento de las promesas hechas.³⁶ Se puede estudiar con detalle el fundamento de las normas jurídicas que hacen posible la vida en sociedad desde tres puntos de vista distintos pero complementarios: el utilitarista, el evolucionista-consuetudinario y el de la teoría de la ética social de los derechos de propiedad. Tal tipo de análisis, sin embargo, supera con mucho el ámbito de nuestro trabajo, por lo que, en todo caso, ahora tan sólo señalaremos que, si bien el derecho hace posible el ejercicio de la acción humana, y por tanto el surgimiento y desarrollo de la sociedad y de la civilización, a su vez el derecho es un resultado evolutivo, no diseñado conscientemente por nadie, del propio ejercicio de la función empresarial. Las instituciones jurídicas, y en general todas las instituciones sociales (lenguaje, dinero, mercado, etc.), surgen así de procesos evolutivos en los que un número muy grande de personas aporta cada una a lo largo de la historia su pequeño «granito de arena» de información práctica y creatividad empresarial, dando lugar de forma espontánea, y de acuerdo con la conocida teoría de Menger, a unas instituciones³⁷ que son producto, sin duda alguna, de

³⁵ F.A. Hayek, *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*. cit., p. 12.

³⁶ «We have now run over the three fundamental laws of nature, *that of the stability of possession, of its transference by consent, and of the performance of promises*. «Tis on the strict observance of those three laws, that the peace and security of human society entirely depend; nor is there any possibility of establishing a good correspondence among men, where these are neglected. Society is absolutely necessary for the well-being of men; and these are as necessary to the support of society.» David Hume, *A Treatise of Human Nature*, Oxford University Press 1981, Libro III, Parte II, Sección VI, p. 526.

³⁷ Consideramos que institución es todo patrón, pauta o modelo repetitivo de conducta, con independencia del ámbito –lingüístico, económico, jurídico, etc.– en el que se lleve a cabo.

la *interacción* de muchos hombres, pero que *no han sido diseñadas ni organizadas conscientemente por ninguno de ellos*.³⁸ Esto es así porque ninguna mente humana ni grupo organizado de mentes humanas posee la capacidad intelectual necesaria para asumir ni comprender el enorme volumen de información práctica que ha intervenido en la paulatina generación, consolidación y ulterior desarrollo de esas instituciones. Se da así la paradójica realidad de que aquellas instituciones más importantes y esenciales para la vida del hombre en sociedad (lingüísticas, económicas, legales y morales) no han podido ser creadas deliberadamente por el hombre mismo, por carecer éste de la necesaria capacidad intelectual, sino que han ido surgiendo del proceso empresarial de interacciones humanas, extendiéndose a grupos cada vez más amplios mediante el mecanismo de aprendizaje e imitación inconsciente explicado más arriba. Además, el surgimiento y perfeccio-

³⁸ Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Editorial Duncker Humblot, Leipzig 1883. El término utilizado por Menger para expresar «las consecuencias no intencionadas de las acciones individuales» es el de *Unbeabsichtigte Resultante*. Concretamente, Menger dice que el fenómeno social se caracteriza porque se presenta como «die unbeabsichtigte Resultante individueller, d.i. individuellen Interessen verfolgender Bestrebungen der Volksglieder ... die unbeabsichtigte soziale Resultante individuell teleologischer Faktoren» (p. 182). Puede consultarse igualmente el Prólogo de Lawrence H. White a la edición inglesa del libro de Menger titulado *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York University Press, Nueva York 1985, pp. vii a viii y p. 158 (donde está traducida al inglés la p. 182 de la versión original alemana). También debe consultarse el artículo de F.A. Hayek «The Results of Human Action but not of Human Design», en *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, cit., pp. 96-105. A veces se afirma que fue Adam Ferguson el primero en referirse explícitamente a este tipo espontáneo de fenómenos sociales; en efecto, en la p. 187 de su *An Essay on the History of Civil Society*, T. Caddel in the Strand, Londres 1767, podemos leer que «Nations stumble upon establishments, which are indeed the result of human action, but not the execution of any human design», y añade la famosa frase atribuida por De Retz a Cromwell según el cual el hombre nunca llega más alto que cuando no sabe a dónde va («on ne montait jamais si haut que quand on ne sait pas où l'on va»); existe una traducción al castellano revisada y corregida por Juan Rincón Jurado, publicada por el Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1974 (la cita clave se encuentra en la p. 155). Sin embargo, Ferguson recoge una tradición mucho más antigua y que a través de Montesquieu, Bernard de Mandeville y los escolásticos españoles del siglo XVI se remonta incluso, como veremos al comienzo del Capítulo IV, hasta toda una corriente del pensamiento clásico de Roma y Grecia.

namiento de las instituciones hace posible, a través de un típico proceso de *feedback* o retroalimentación, un proceso empresarial de interacciones humanas cada vez más rico y complejo. Por la misma razón que el hombre no ha podido crear deliberadamente sus instituciones,³⁹ tampoco puede comprender plenamente el papel global que juegan las que existen en cada momento de la historia. Las instituciones y el orden social que las genera son progresivamente más *abstractos* en el sentido de que no puede identificarse ni conocerse la infinita variedad de conocimientos particulares y fines individuales que tienen y persiguen los seres humanos que actúan dentro de su marco. Las instituciones, a su vez, son señales muy potentes, pues al ser todas ellas pautas o hábitos repetitivos de conducta, orientan la acción de los seres humanos.

Entre todas estas instituciones, quizás la más abstracta y, por tanto, la más difícil de entender sea la del *dinero*. En efecto, el dinero o medio de intercambio generalmente aceptado es una de las instituciones más vitales para la existencia y el desarrollo de nuestra civilización y, sin embargo, son muy pocos los que alcanzan aunque sólo sea a intuir de qué forma el dinero hace posible una multiplicación exponencial en las posibilidades de interacción social y creatividad empresarial, y qué papel juega facilitando y haciendo posibles los complejíssimos y

³⁹ Debemos rechazar, por tanto, el concepto de ley en Santo Tomás de Aquino que al definirla como «rationis ordinatio ad bonum commune, ab eo qui curam communitatis habet promulgata» (*Suma Teológica*, obra citada, Tomo VI, 1955, p. 42 Parte I-II, Q90, art. 4), considera erróneamente la ley como un producto deliberado del razonamiento humano. En este sentido, Santo Tomás es un precursor del «falso racionalismo» que critica Hayek, por suponer que es posible a la razón humana saber mucho más de lo que es capaz. Este racionalismo espurio y acientífico culminará en la Revolución Francesa, el triunfo del utilitarismo y, en el campo del derecho, con el positivismo kelseniano y las posturas de Thiebaut. Ver F.A. Hayek, «Kinds of Rationalism», en *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, cit., Capítulo V, pp. 82-96. Más recientemente, Hayek ha criticado el hecho de que Aristóteles, aun sin caer en los extremos socialistas de Platón, nunca fuera capaz de entender plenamente la existencia de órdenes sociales de tipo espontáneo ni la idea esencial de evolución (véase *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, cit., pp. 45-47) dando pie con ello al surgimiento de una corriente ingenuamente cientista que ha lastrado e inutilizado gran parte de la ciencia social desarrollada hasta nuestros días.

cada vez más difíciles cálculos económicos que exige una sociedad moderna.^{40 41}

En nuestro esquema elemental de ejercicio de la empresarialidad, hemos dado por supuesto que existe el dinero y que, por tanto, «A», «B» y «C» estaban dispuestos a llevar a cabo determinados intercambios a cambio de obtener ciertas unidades monetarias. El dinero es muy importante porque, como ha demostrado Mises, es un común denominador que hace posible el *cálculo económico*, en relación con todos aquellos bienes y servicios que son objeto del comercio o del intercambio humano. Por cálculo económico hemos de entender, por tanto, *todo cómputo estimativo en unidades monetarias sobre los resultados de distintos cursos de acción*. Este cálculo económico lo verifica cada actor siempre que ejerce la función empresarial, y es posible tan sólo gracias a la existencia del dinero y a la información de tipo práctico

⁴⁰ Precisamente Menger considera en su teoría sobre el origen del dinero que éste constituye uno de los casos más importantes y paradigmáticos de su teoría sobre el surgimiento, desarrollo y evolución espontánea de las instituciones sociales. Véanse pp. 152 y ss. de la edición inglesa de las *Untersuchungen* citada en la nota 38.

⁴¹ Otra institución de interés económico está constituida por el ente de organización económica que, por desgracia, se denomina en castellano «empresa» y que, siguiendo el ejemplo anglosajón, debería llamarse exclusivamente «firma», para evitar la confusión entre el concepto de acción humana o empresarialidad y el concepto de firma, que no es sino una institución más, de relativa importancia, que surge en el mercado por considerar los actores que una cierta organización es a menudo conveniente para sus intereses. Consideramos que existe toda una corriente del pensamiento económico que tiende a exagerar la importancia de las firmas o empresas comerciales como objeto de investigación de la economía. La firma no es sino una de las muchas instituciones fruto del interactuar humano y sólo puede entenderse su surgimiento y evolución a partir de la teoría expuesta de la función empresarial. Los teóricos de la firma o empresa comercial no sólo enmascaran, confunden e ignoran el carácter subjetivo de la empresarialidad, sino que además tienden a objetivar y acotar indebidamente en torno a la firma el campo de investigación de la economía. Véase, por ejemplo, R.H. Coase, «The Nature of the Firm», *Economica*, n.º 4, noviembre 1937 (reeditado en el Capítulo II de *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago 1988, pp. 33 a 35); y A.A. Alchian, «Corporate Management and Property Rights», en *Economic Policy and the Regulations of Corporate Securities*, American Enterprise Institute, Washington D.C. 1969, pp. 342 y ss. Una crítica detallada a esta corriente de pensamiento puede encontrarse en Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, obra citada, pp. 52 y ss. Véase igualmente la cita 50 del Capítulo IV.

que crea, genera y transmite constantemente el ejercicio de la empresarialidad.⁴²

Ubicuidad de la función empresarial

Todos los hombres, al actuar, en mayor o menor medida, con más o menos éxito, ejercen la función empresarial. Es decir, la función empresarial como «componente químicamente pura» goza del don de la *ubicuidad*. Así, por ejemplo, el *trabajador* la ejerce cuando está al tanto y decide si cambiar o no de trabajo, aceptar una oferta, rechazar otra, etc. Si acierta, obtendrá un trabajo más atractivo de lo que hubiera conseguido en otras circunstancias. Si se equivoca, sus condiciones de trabajo podrán ser peores de lo que serían de otra forma. En el primer caso, cosechará beneficios empresariales, y en el segundo pérdidas. También el *capitalista* constantemente ejerce la función empresarial cuando, por ejemplo, decide contratar a un gerente en vez de a otro, o estudia si vender o no una de sus empresas, o entrar en un sector determinado,

⁴² Para Ludwig von Mises, «economic calculation is either an estimate of the expected outcome of future action or the establishment of the outcome of past action», *Human Action: A Treatise on Economics*, obra citada, p. 210 y también las 198 a 231. En este sentido, Murray N. Rothbard no parece entender que el cálculo económico plantee siempre un problema de creación y transmisión de información dispersa y privativa sin la cual no se puede llevar a cabo, como pone de manifiesto en sus observaciones en torno a la polémica sobre el cálculo económico vertidas en su reciente obra *Ludwig von Mises: Scholar, Creator and Hero*, Ludwig von Mises Institute, 1988, Capítulo 5, pp. 35-46. La postura de Rothbard parece tener su origen en el deseo casi obsesivo de resaltar más las diferencias que las similitudes que existen entre Mises y Hayek. Aunque es cierto que, como Rothbard señala, la postura de Hayek a veces ha sido interpretada en términos demasiado estrictos como si se refiriese a un mero problema derivado del carácter disperso del conocimiento *existente*, dejando de lado los problemas que plantean la incertidumbre y la generación futura de conocimiento y que fueron especialmente resaltados por Mises, creemos que ambos puntos de vista pueden conectarse fácilmente, pues están íntimamente relacionados entre sí, y en el próximo capítulo los expondremos de forma articulada bajo la rúbrica respectiva del argumento *estático* y del argumento *dinámico* en contra de la posibilidad del cálculo económico socialista. Véase especialmente Murray N. Rothbard, «The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited», *The Review of Austrian Economics*, volumen 5, n.º 2, 1991, p. 66. E igualmente Joseph T. Salerno, «Ludwig von Mises as Social Rationalist», *Review of Austrian Economics*, 4, 1990, pp. 36-48, y «Why Socialist Economy is Impossible, a Postscript to Mises», *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama 1990. Véase también el final de la nota 16 del Capítulo IV.

o adoptar en su cartera de valores una determinada combinación de renta fija y variable, etc. Por último, el *consumidor* también actúa constantemente de forma empresarial, cuando trata de elegir el bien de consumo que más le gusta, está al tanto de las novedades que aparecen en el mercado, o por el contrario decide no seguir perdiendo tiempo buscando nuevas oportunidades, etc. Por tanto, en la realidad histórica de cada día, en todas las acciones o empresas concretas se ejerce constantemente, en mayor o menor medida, con más o menos éxito, la función empresarial. Ésta es ejercida por todas las personas que actúan en el mercado, no importa en qué calidad lo hagan, y, como consecuencia de ello, los beneficios y pérdidas empresariales puras aparecen en la práctica casi siempre mezclados junto con otras categorías económicas de ingresos (salarios, rentas, etc.). Solamente una detallada investigación de tipo histórico nos permitirá identificar en cada caso dónde se encuentra, o quién ha ejercido la función empresarial más significativa, dentro del contexto de cada acción o empresa concreta.

El principio esencial

Ahora bien, lo verdaderamente importante desde un punto de vista teórico no es quién ejerce concretamente la función empresarial (aunque esto sea precisamente lo más importante en la práctica), sino el que, por no existir restricciones institucionales o legales al libre ejercicio de la misma, cada hombre pueda ejercer lo mejor posible sus dotes empresariales creando nueva información y aprovechando la información práctica de tipo privativo que en las circunstancias de cada momento haya llegado a descubrir.

No corresponde al economista, sino más bien al psicólogo, estudiar con más detalle el origen de la fuerza innata del hombre que le mueve empresarialmente en todos sus campos de acción. Aquí y ahora, sólo nos interesa resaltar el principio esencial de que *el hombre tiende a descubrir la información que le interesa, por lo que, si existe libertad en cuanto a la consecución de fines e intereses, estos mismos actuarán como incentivo*⁴³, y harán posible que aquel que ejerce la función

⁴³ Incentivo, de acuerdo con el *Diccionario* de la Real Academia, es lo «que mueve o excita a desear o hacer una cosa» y, por tanto, coincide con la definición que hemos dado de *beneficio* o *ganancia*. El beneficio o ganancia subjetiva que

empresarial motivada por dicho incentivo perciba y descubra continuamente la información práctica relevante para la consecución de los fines propuestos. Y al revés, si por cualquier razón se acota o se cierra el campo para el ejercicio de la empresarialidad en determinada área de la vida social (mediante restricciones coactivas de tipo legal o institucional), entonces los seres humanos ni siquiera se plantearán la posibilidad de lograr o alcanzar fines en esas *áreas prohibidas o limitadas*, por lo que, *al no ser posible el fin, éste no actuará como incentivo, y como consecuencia de ello tampoco se percibirá ni descubrirá información práctica alguna relevante para la consecución del mismo.* Es más, ni siquiera las personas afectadas *serán conscientes* en estas circunstancias del enorme valor y gran número de fines que dejan de poder ser logrados como consecuencia de esa situación de restricción institucional⁴⁴. Es decir, dentro del esquema de monigotes de las Figuras II-1 y II-2, nos damos cuenta de cómo, si existe libertad para el ejercicio de la acción humana, la «bombilla empresarial» podrá encenderse libremente en cualquier circunstancia de desajuste o descoordinación social, produciéndose el proceso de creación y transmisión de infor-

se pretende lograr con una acción humana constituye, precisamente, el incentivo o estímulo que lleva a actuar en dicha acción. En principio, y aunque no sea éste el lugar adecuado para explicar con más profundidad la esencia psíquica de la empresarialidad, cuanto más claramente se visualice el objetivo y con una intensidad psíquica mayor se persiga, más significativa será, por un lado, la afluencia de ideas creativas relevantes para conseguir dicho fin, y a su vez, y por otro lado, más fácilmente distinguirá y rechazará el actor todo el magma de información irrelevante que podría distraerle. Además, debe consultarse la p. 368 del Cap. VII, en la que se matizan dos sentidos distintos del término «incentivo», el estático y el dinámico.

⁴⁴ Durante años y años los estudiantes de los países del Este, y en especial de la extinta Unión Soviética, han perdido miles y miles de horas pasando a mano sus apuntes de los libros de consulta en las bibliotecas, sin ser conscientes de que la existencia de fotocopadoras podría haberles reducido o eliminado completamente este trabajo. Solamente cuando han *descubierto* que en Occidente se utilizaban tales máquinas de forma masiva y su directa aplicación, entre otras, al campo del estudio y la investigación, han empezado a echar en falta y reclamar la existencia y utilización de las mismas. Estos casos son muy evidentes en aquellas sociedades comparativamente más intervenidas que las de los países occidentales. Sin embargo, no hemos de caer en la autocomplacencia o en el error de pensar que las sociedades occidentales se encuentran libres de casos semejantes, pues no somos conscientes de lo mucho que en éstas se pierde, como consecuencia del intervencionismo, al no existir otras sociedades sistemáticamente menos restrictivas que puedan servirnos como modelo comparativo.

mación que dará lugar a la coordinación del desajuste que permite y hace posible la vida en sociedad. Por el contrario, si en una determinada parcela se impide el ejercicio de la empresarialidad, entonces no es posible en ningún caso que se «encienda la bombilla empresarial», es decir, no es posible que se descubra por parte del empresario la existente situación de desajuste que, por tanto, podrá continuar inalterada indefinidamente o incluso agravarse. Entendemos ahora la gran sabiduría incorporada en el antiguo refrán castellano que dice «ojos que no ven, corazón que no siente» y que es directamente aplicable al caso que nos ocupa. Pues se da la paradoja de que el hombre no es capaz de sentir o apreciar aquello que pierde cuando no puede actuar o ejercer libremente su función empresarial.⁴⁵

Por último, recordemos que cada hombre-actor posee unos *átomos* de información práctica que, como hemos visto, tiende a descubrir y a utilizar para lograr un fin; información que, a pesar de su trascendencia social, sólo él tiene o posee, es decir, sólo él conoce e interpreta, de forma consciente. Ya sabemos que no nos referimos a la información que se encuentra articulada en las revistas especializadas, libros, periódicos, ordenadores, etc. La única información o conocimiento relevante a nivel social es la que es conocida o sabida de forma consciente, aunque en la mayoría de los casos sólo tácitamente, por alguien en cada momento histórico. Luego el hombre, cada vez que actúa y ejerce la función empresarial, lo hace de una forma característica, sólo propia de él, es decir *personal e irrepetible*, que tiene su origen en intentar lograr unos objetivos o visión del mundo que actúan como incentivo y que, en sus distintas características y circunstancias, sólo él posee. *Esto permite que cada ser humano logre unos conocimientos o informaciones que sólo descubre en función de sus fines y circunstancias y que no son repetibles de forma idéntica por ningún otro ser humano.*⁴⁶

⁴⁵ El primero que enunció el principio esencial analizado en este apartado fue Samuel Bailey, cuando dijo que toda acción requiere «minute knowledge of a thousand particulars which will be learnt by nobody but him who has an interest in knowing them». *A Defense of Joint-Stock Banks and Country Issues*, James Ridgeway, Londres 1840, p. 3. Véase igualmente el apartado sobre «El Socialismo como opio del pueblo» del próximo Capítulo III.

⁴⁶ León Felipe, en uno de sus momentos de mayor inspiración, dijo:

De ahí la enorme importancia que tiene el no desaprovechar la función empresarial de nadie. Incluso las personas más humildes, menos consideradas socialmente, y menos formadas desde el punto de vista del conocimiento articulado, poseerán al menos con carácter exclusivo pequeños trozos o parcelas de conocimiento o información que podrán tener un valor determinante en el curso de los acontecimientos históricos.⁴⁷ Desde esta óptica resulta evidente el carácter esencialmente humanista de la concepción de la empresarialidad que estamos explicando, y que hace de la economía la ciencia humanista por excelencia.

Competencia y función empresarial

La función empresarial, por su propia naturaleza y definición, es siempre *competitiva*.⁴⁸ Quiere ello decir que, una vez que se descubre por el actor una determinada oportunidad de ganancia y éste actúa para aprovecharla, dicha oportunidad de ganancia desaparece, y ya no puede ser apreciada y aprovechada por otro. E igualmente, si la oportu-

Nadie fue ayer
ni va hoy
ni irá mañana
hacia Dios
por este mismo camino que yo voy.

Para cada hombre
guarda un rayo nuevo de luz el sol
y un camino virgen Dios.

León Felipe, *Obras Completas*, Editorial Losada, Buenos Aires 1963, «Prologo», p. 25.

⁴⁷ «Todo ser humano vivo, aun el más humilde, crea sólo con vivir», Gregorio Marañón, *El Greco y Toledo*, *Obras Completas*, Editorial Espasa Calpe, Madrid 1971, volumen VII, p. 421.

⁴⁸ Competencia procede etimológicamente del latín *cumpeitio* (concurrentia múltiple de peticiones sobre una cosa a la que hay que adjudicar su dueño) formado por *cum*, con y *petere*, pedir, atacar, *buscar*; el *Diccionario* de la Real Academia la define como la «*rivalidad* entre dos o más que aspiran a obtener la misma cosa». La competencia consiste, por tanto, en un proceso dinámico de rivalidad y no en el denominado «modelo de competencia perfecta», en el que múltiples oferentes hacen lo mismo y venden todos al mismo precio, es decir, en el que, paradójicamente, nadie compite. Véase mi artículo «La crisis del Paradigma Walrasiano», *El País*, 17 de diciembre de 1990, p. 36.

idad de ganancia sólo se descubre parcialmente o, habiéndose descubierto en su totalidad, sólo es aprovechada de manera parcial por el actor, parte de dicha oportunidad quedará latente para ser descubierta y aprovechada por otro actor. El proceso social es, por tanto, netamente competitivo, en el sentido de que los diferentes actores *rivalizan* entre sí unos con otros, de forma consciente o inconsciente, para apreciar y aprovechar antes que nadie las oportunidades de ganancia.⁴⁹ Dentro de nuestro esquema recogido en el gráfico de monigotes, es como si la función empresarial, más que representada por una sola «bombilla» como nosotros lo hemos hecho por razones de simplificación, se manifestara en la aparición simultánea y sucesiva de *múltiples* «bombillas», representando cada una de ellas a los múltiples y variados actos empresariales de diagnóstico y experimentación de las más diversas y nuevas soluciones a los problemas de descoordinación social, que rivalizan y compiten entre sí por acertar y preponderar.

Todo acto empresarial descubre, coordina y elimina desajustes sociales y, en función de su carácter esencialmente competitivo, hace que esos desajustes, una vez descubiertos y coordinados, ya no puedan volver a ser percibidos y eliminados por ningún otro actor. Podría pensarse erróneamente que el proceso social movido por la empresarialidad podría llegar por su propia dinámica a detenerse o desaparecer, una vez que la fuerza de la empresarialidad hubiese descubierto y agotado todas las posibilidades de ajuste social existentes. *Sin embargo, el proceso empresarial de coordinación social jamás se detiene ni agota*. Esto es así porque el acto coordinador elemental, que hemos explicado en las Figuras II-1 y II-2, consiste básicamente en crear y transmitir nueva información que por fuerza ha de modificar la percepción general de objetivos y medios de todos los actores implicados. Esto, a su vez, da lugar a la aparición sin límite de nuevos desajustes que suponen nuevas oportunidades de ganancia empresarial, y así sucesivamente, en un proceso dinámico que nunca se termina, y que constantemente hace avanzar la civilización. Es decir, la función empresarial no sólo *hace*

⁴⁹ Ver Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, cit., pp. 12-13, y *Discovery and the Capitalist Process*, cit., pp. 130-131. Kirzner resalta que el único requisito para garantizar que el proceso social sea competitivo es que exista libertad de entrada, es decir, ausencia en todas las áreas sociales de restricciones legales o institucionales al libre ejercicio de la función empresarial.

posible la vida en sociedad, al coordinar el comportamiento desajustado de sus miembros, sino que también permite el desarrollo de la civilización, al crear continuamente nuevos objetivos y conocimientos que se extienden en oleadas sucesivas por toda la sociedad; y además, y esto es muy importante, *permite igualmente que este desarrollo sea tan ajustado y armonioso como sea humanamente posible en cada circunstancia histórica*, porque los desajustes que constantemente se crean conforme avanza el desarrollo de la civilización, y aparece y surge nueva información, a su vez tienden a ser descubiertos y eliminados por la propia fuerza empresarial de la acción humana.⁵⁰ Es decir, la función empresarial es la fuerza que cohesiona la sociedad y hace posible su desarrollo armonioso, dado que los inevitables y necesarios desajustes que se producen en tal proceso de desarrollo tienden a ser igualmente coordinados por la misma.⁵¹

⁵⁰ El proceso empresarial da lugar, por tanto, a una especie de continuo «Big Bang» social que permite el crecimiento *sin límite* del conocimiento. De acuerdo con Frank J. Tipler, Profesor de Matemáticas y Física de la Universidad de Tulane, el límite máximo de expansión del conocimiento en la tierra es de 10^{64} bits (por lo que sería posible aumentar en 100.000 millones de veces los límites físicos de crecimiento hasta ahora considerados), pudiendo demostrarse matemáticamente que una civilización humana con base espacial podría expandir su conocimiento, riqueza y población *sin límite*. Y concluye: «Much nonsense has been written on the physical limits to economic growth by physicists who are ignorant of economics. A correct analysis of the physical limits to growth is possible only if one appreciates Hayek's insight that the physical limits to growth is possible only if one appreciates Hayek's insight that the economic system produces is not material things, but immaterial knowledge.» Véase Frank J. Tipler, *A Liberal Utopia*, en «A Special Symposium on "The Fatal Conceit" by F.A. Hayek», *Humane Studies Review*, volumen 6, n.º 2, invierno 1988-1989, pp. 4-5 (publicado en español en *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, n.º 12, Unión Editorial, Madrid 1991, pp. 69-72). Y también el notabilísimo libro de John D. Barrow y Frank J. Tipler, *The Anthropic Cosmological Principle*, Oxford University Press, Oxford 1986, y especialmente sus pp. 658-677.

⁵¹ En el gráfico de la Figura II-3 podemos analizar una situación elemental como la descrita en el texto. En efecto, «A» puede emprender su acción porque gracias a la función empresarial ejercida por «C» descubre que hay suficiente recurso R. Posteriormente, a un cuarto sujeto «D», a la vista de la acción emprendida por «A», se le ocurre que a su vez podría perseguir el objetivo «Z» si es que dispusiese del recurso «S» que no sabe dónde puede encontrar, pero que está disponible en otro lugar del mercado por el agente «E». Surge por tanto, como consecuencia de la información creada en el primer acto empresarial, un nuevo desajuste entre «D» y «E», que crea una nueva oportunidad de ganancia que queda a la espera de ser descubierta y aprovechada por alguien. Y así sucesivamente.

La división del conocimiento y el orden «extensivo» de cooperación social

Dada la limitada capacidad de asimilación de información por parte de la mente humana, así como el volumen creciente de constante creación de nueva información por parte del proceso social movido por la fuerza empresarial, es claro que el desarrollo de la sociedad exige una continua extensión y profundización en la *división del conocimiento*. Esta idea, que originariamente fue enunciada en una primera versión, torpe y objetivista, con la denominación de *división del trabajo*,⁵² quiere decir, simplemente, que el proceso de desarrollo supo-

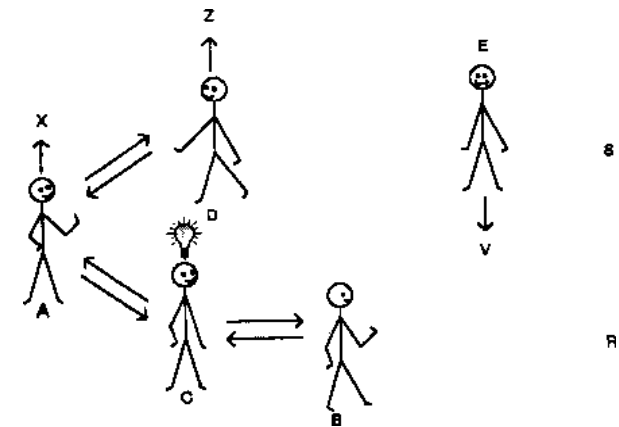


Figura II-3

⁵² Sobre la «Ley de la División del Trabajo» y su generalización la «Ley de Asociación» de Ricardo, deben consultarse las atinadas consideraciones de Mises en su *Human Action*, cit., pp. 157-165. Igualmente puede consultarse: Ludwig von Mises, *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens*, The International Carl Menger Library, 2.ª edición, Philosophia Verlag, Munich 1980, pp. 126-133 (aquí Mises utiliza la expresión «Vergesellschaftungsgesetz» para referirse a la «Ley de Asociación»). Como bien dice Robbins (*Politics and Economics*, Macmillan, Londres 1963, p. 141), es mérito de Mises el haberse dado cuenta de que la Ley de los Costes Comparativos de Ricardo no es sino un caso particular de una ley mucho más amplia, la «Ley de Asociación», que explica cómo la cooperación entre los más capacitados y los menos capacitados beneficia a ambos, siempre que cada ser humano empresarialmente descubra que sale ganando si se especializa en aquella actividad en la cual tenga una ventaja comparativa *relativa* mayor. Mises, no obstante, no logra ni siquiera en

ne, desde el punto de vista vertical, un conocimiento cada vez más profundo, especializado y detallado *que exige para su extensión horizontal un volumen cada vez mayor de seres humanos* (es decir, un incremento constante de la población). Este crecimiento de la población es, a la vez, consecuencia y condición necesaria para el desarrollo de la civilización, dado que la capacidad de la mente humana es muy limitada y no es capaz de duplicar el enorme volumen de información práctica que sería preciso si ésta empresarialmente crea de manera continuada y no aumenta en paralelo el número de mentes y seres humanos. En la Figura II-4 se describe de manera gráfica este pro-

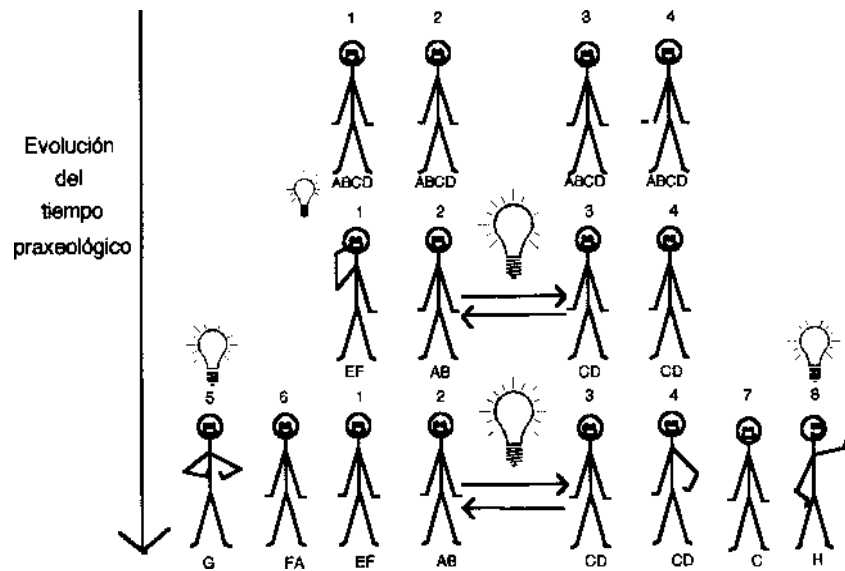


Figura II-4

este lugar desprenderse de todos los restos objetivistas que desde Adam Smith impregnan la teoría de la Ley de la División del Trabajo. Habrá que esperar hasta la página 709 de su *Human Action* para que en la misma se refiera, ya explícitamente, a la *división intelectual del trabajo*, que nosotros en el texto hemos llamado división del conocimiento o información.

ceso de profundización y extensión en la división del conocimiento práctico y disperso en que consiste el desarrollo de la sociedad movido por la función empresarial.⁵³

Los números de la Figura II-4 sirven para identificar a los distintos seres humanos. Las letras representan el conocimiento práctico de cada ser humano dirigido a fines concretos. Las «bombillas encendidas» entre las flechas del centro de la figura indican el acto empresarial de descubrimiento de las ventajas del intercambio y de la división *horizontal* del conocimiento: en efecto, en la segunda línea se observa cómo cada ser humano ya no duplica el conocimiento ABCD de todos los demás, sino que se *especializa* el 2 en AB y el 3 y el 4 en CD, intercambiando unos con otros el producto de su acción empresarial. Las bombillas en los laterales representan la creación empresarial de nueva información y que provoca un aumento en la división *vertical* del conocimiento. En efecto, las nuevas ideas surgen al no ser preciso duplicar todo el conocimiento disperso de los actores en cada uno de ellos. Y que el conocimiento sea cada vez más profundo y complejo exige un aumento de la población, es decir, la aparición de nuevos seres humanos (números 5, 6, 7 y 8) que a su vez puedan crear nueva información y aprender lo recibido de sus «padres», extendiéndolo a toda la sociedad mediante el intercambio. *En suma, no es posible conocer o saber cada vez más en más áreas concretas sin que aumente el número de seres humanos*. O dicho de otra forma, el principal límite al desarrollo de la civilización es una población estancada, pues imposibilita continuar el proceso de profundización y especialización del conocimiento práctico que es necesario para el desarrollo económico.⁵⁴

⁵³ Es preciso tener en cuenta que nos resulta casi imposible ilustrar gráficamente ni siquiera las características más importantes del proceso social movido por la empresarialidad y que Hayek considera que es posiblemente la estructura más compleja que se da en el universo («the extended order is probably the most complex structure in the universe». *The Fatal Conceit*, cit., p. 127). Este «orden extensivo de cooperación social» que venimos describiendo en este capítulo es, por otro lado, el ejemplo más típico de orden *espontáneo*, evolutivo, abstracto y no diseñado, que Hayek denomina *Cosmos* y opone al orden deliberado, constructivista u organizado (*taxís*). Ver F.A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, The University of Chicago Press, Chicago 1973, volumen I, Capítulo 2, pp. 35-55.

⁵⁴ «We have become civilised by the increase of our numbers just as civilisation made that increase possible: we can be few and savage, or many and civilised. If

Creatividad versus maximización

La función empresarial, o si se prefiere la acción humana, no consiste esencialmente en asignar medios dados a fines también dados de una forma óptima, sino que básicamente consiste, como ya hemos visto, en percibir, apreciar y darse cuenta de cuáles son los fines y medios, es decir, en buscar y descubrir nuevos fines y medios de forma activa y creadora. Por eso hay que ser especialmente críticos de la torpe y estrecha concepción de la economía que tiene su origen en Robbins y en su conocida definición de la misma como ciencia que estudia la utilización de medios escasos susceptibles de usos alternativos para la satisfacción de las necesidades humanas.⁵⁵ Esta concepción presupone, por tanto, un conocimiento dado de los fines y los medios, por lo que el problema económico queda reducido a un problema *técnico* de mera asignación, maximización u optimización; el hombre robbinsiano es un autómatas o caricatura humana que se limita a *reaccionar* de forma pasiva ante los acontecimientos. Frente a esta concepción de Robbins hay que destacar la postura de Mises, de acuerdo con la cual el hombre, más incluso que *homo sapiens* es *homo agens* u *homo empresario* que actúa. Más que asignar medios dados a fines dados con carácter exclusivo, lo que realmente hace el hombre es buscar constantemente nuevos

reduced to its population of ten thousand years ago, mankind could not preserve civilisation. Indeed, even if knowledge already gained were preserved in libraries, men could make little use of it without numbers sufficient to fill the jobs demanded for extensive specialisation and division of labor. All knowledge available in books would not save ten thousand people spared somewhere after an atomic holocaust from having to return to a life of hunters and gatherers.» F.A. Hayek, *The Fatal Conceit*, cit., p. 133. Por tanto, el proceso, que antes hemos calificado de sorprendente y maravilloso *big bang* social, se basa en un importantísimo fenómeno de *feedback* o retroalimentación: su desarrollo hace posible mantener volúmenes crecientes de población, los cuales, a su vez, alimentan de nuevo e impulsan de manera aún más potente el futuro desarrollo o expansión del *big bang* social, y así sucesivamente. Por tanto, y después de miles de años, finalmente hemos sido capaces de explicar y racionalizar en términos científicos el mandamiento bíblico contenido en el Génesis (I, 28) de «Sed fecundos y multiplicaos, y llenad la tierra y sometedla» (*Biblia de Jerusalén*, Desclée de Brouwer, Bilbao 1970, p. 2).

⁵⁵ Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, Londres 1972, p. 16. El reconocimiento que Robbins hace de Mises en el prólogo de este libro pone de manifiesto que la asimilación que Robbins hizo de las enseñanzas de Mises fue pobre y confusa.

fines y medios, aprendiendo del pasado y usando su imaginación para descubrir y crear el futuro paso a paso.⁵⁶ Es más, como bien ha demostrado Kirzner, incluso la acción que parezca meramente maximizadora u optimizadora posee siempre una componente empresarial, pues es preciso que, previamente, el actor implicado en la misma se haya dado cuenta de que tal curso de acción, tan autómatas, mecánico y reactivo, es lo más conveniente.⁵⁷ Es decir, la concepción robbinsiana no es sino un caso particular, relativamente poco importante, que queda englobado por la concepción misiana, que es mucho más general, rica y explicativa de la realidad social.

Conclusión: nuestro concepto de sociedad

En suma, podríamos concluir definiendo la sociedad⁵⁸ como un *proceso* (es decir, una estructura dinámica) de tipo *espontáneo*, es decir, no diseñado conscientemente por nadie; *muy complejo*, pues está constituido por miles de millones de personas con una infinita variedad de objetivos, gustos, valoraciones y conocimientos prácticos; de *interacciones humanas* (que básicamente son relaciones de intercambio que en muchas ocasiones se plasman en *precios* monetarios y siempre se efectúan según unas normas, hábitos o pautas de conducta); movidas

⁵⁶ Por eso en Mises la economía queda subsumida o integrada dentro de una ciencia mucho más general y amplia, una teoría general de la acción humana o función empresarial que él denomina *praxeología*. Ver *Human Action*, cit., parte primera, pp. 11 a 200. Hayek, por su parte, afirma que si para la nueva ciencia que surge como generalización de la economía «a name is needed the term «praxeological» sciences ... now clearly defined and extensively used by L. v. Mises would appear to be most appropriate». *The Counter-Revolution of Science*, Free Press of Glencoe, Nueva York 1952, p. 209.

⁵⁷ Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, cit., p. 36 y ss. Kirzner además critica con detalle los intentos fallidos de encorsetar el concepto de la función empresarial dentro del marco metodológico del equilibrio y del paradigma neoclásico.

⁵⁸ Consideramos que, en un sentido amplio, coinciden los conceptos de sociedad y mercado, por lo que la definición que damos de sociedad en el texto es plenamente aplicable al mercado. Por otro lado, cuando el *Diccionario* de la Real Academia nos da la acepción de «concurrentia de gente» en relación con el término «mercado», parece que, en nuestra misma línea, está considerando como sinónimos los términos «sociedad» y «mercado».

todas ellas por la *fuerza de la función empresarial*, que constantemente *crea, descubre y transmite* información, *ajustando y coordinando* de forma *competitiva* los planes contradictorios de los individuos; y haciendo posible *la vida* en común de todos ellos con un número y una complejidad y riqueza de matices y elementos cada vez mayores.⁵⁹

3. FUNCIÓN EMPRESARIAL Y CONCEPTO DE SOCIALISMO

El análisis que con un relativo detalle y profundidad hemos efectuado hasta ahora de la función empresarial era preciso, pues nuestra definición de socialismo, como vamos a ver, se basa o fundamenta en el concepto de la empresarialidad. En efecto, a lo largo de este libro definiremos el socialismo como *toda restricción o agresión institucional contra el libre ejercicio de la acción humana o función empresarial*. Dedicaremos el capítulo siguiente a analizar con detalle esta definición y todas sus implicaciones. Ahora basta con que señalemos que en muchos casos la restricción o agresión institucional tiene su origen en un deseo *deliberado* de mejorar el proceso de coordinación social y alcanzar determinados fines u objetivos. Es decir, en algunas ocasiones la agresión institucional contra la acción humana que supone el socialismo podrá tener un origen basado en la tradición o en la historia, como ocurre en determinadas sociedades precapitalistas ancladas, por ejemplo, en el sistema de castas; sin embargo, el socialismo como fe-

⁵⁹ Precisamente el objeto de la Ciencia Económica sería el de estudiar este proceso social tal y como lo hemos descrito. Así, Hayek considera que el objeto esencial de la Economía es analizar cómo gracias al orden social espontáneo nos aprovechamos de un enorme volumen de información práctica, que no está disponible en ningún lugar de forma centralizada, sino que se encuentra dispersa o diseminada en la mente de millones de individuos. El objeto, de acuerdo con Hayek, de la Economía consiste en estudiar este proceso dinámico de descubrimiento y transmisión de la información que es impulsado continuamente por la función empresarial y que tiende a ajustar y coordinar los planes individuales, haciendo con ello posible la vida en sociedad. Este y no otro es el problema económico esencial, de manera que Hayek es especialmente crítico del estudio del equilibrio que, en su opinión, carece de interés científico, pues en él se parte de suponer que toda la información *está dada*, y que por tanto el problema económico fundamental ya ha sido previamente resuelto. Ver Hayek «Economics and Knowledge» y «The Use of Knowledge in Society», en *Individualism and Economic Order*, cit., pp. 51 y 91.

nómeno moderno, y con independencia de su tipo o clase concreta, surge como un intento deliberado de pretender mediante la coacción institucional «mejorar» la sociedad, hacer más eficaz su desarrollo y funcionamiento, y lograr unos fines que se consideran «justos». Por todo ello, podemos completar la definición de socialismo que acabamos de proponer de la siguiente forma: socialismo sería *todo sistema de restricción o agresión institucional al libre ejercicio de la acción humana o función empresarial que suele justificarse a nivel popular, político y científico, como un sistema capaz de mejorar el funcionamiento de la sociedad y de lograr determinados fines y objetivos que se consideran buenos*. Un estudio profundo del socialismo, tal y como lo acabamos de definir, exige un *análisis teórico* del concepto y de sus implicaciones que nos permita dilucidar si se trata o no de un error intelectual la creencia de que es posible mejorar el sistema de coordinación social a través de la coacción institucional que implica todo socialismo. Igualmente, es preciso efectuar un *estudio interpretativo de tipo empírico o histórico* en relación con los diferentes casos de socialismo que son identificables en la realidad, interpretación que pueda completar y enriquecer las conclusiones que se hayan extraído de la investigación teórica. Y, por último, sería necesario emprender un análisis en el campo de la *teoría de la ética social*, con la finalidad de dilucidar si desde la óptica ética es admisible o no el agredir contra la esencia más íntima del ser humano: su capacidad de actuar creativamente. Tal y como hemos indicado en la Introducción, dedicaremos los próximos capítulos de este libro a tratar *in extenso* la primera de estas cuestiones, dejando para futuras investigaciones los necesarios análisis de tipo histórico y ético.