



EL EMPRESARIO y los ECONOMISTAS

No es ningún secreto que, por lo menos lo que se conoce como *mainstream economics* —es decir, el conjunto de conocimientos que se enseña, de manera estándar, en las escuelas y facultades de economía, que luego será la base teórica para, también de manera estándar, idear y aplicar políticas económicas gubernamentales— hace a un lado, de manera por demás equivocada, al empresario y a la empresariedad, como si el uno y la otra no tuvieran nada que ver con la economía, en general, y con el progreso económico, en particular, sustituyéndose al uno y la otra por el gobierno y la gobernabilidad, como si estos elementos fueran más importantes que aquellos. Grave error.

La mayoría de los economistas considera, equivocadamente, que para el progreso económico, definido como la capacidad para producir más (dimensión cuantitativa) y mejores (dimensión cualitativa) bienes y servicios, para un mayor número de gente (dimensión social), es más importante el gobierno y la gobernabilidad que el empresario y la empresariedad, entendiendo por gobierno a los gobernantes encargados de las políticas económicas (monetaria, fiscal, comercial, industrial, etcétera) y, por gobernabilidad, la eficacia de esas políticas para lograr los fines que se proponen.

Desde este punto de vista el crecimiento económico, la creación de empleos, la generación de ingresos, y todo lo que ello hace posible, desde el consumo hasta el ahorro, depende más (y hay quienes creen que mucho más, por no decir solamente), del gobierno y la gobernabilidad que del empresario y la empresariedad; es decir, de quien inventa mejores maneras, desde más eficaces hasta más baratas, de satisfacer las necesidades de los consumidores; y de quien arriesga lo que hay que arriesgar, desde capital hasta reputación, para ganarse el favor de los consumidores.

La confusión ha llegado a tal grado que no faltan los empresarios que creen que, efectivamente, el progreso económico depende, más que de sus decisiones, elecciones y acciones en torno a qué producir y cómo producirlo —es decir, con relación a *en qué y cómo* invertir— del gobierno y la gobernabilidad; es decir, de las políticas económicas, que al final de cuentas no hacen otra cosa más que modificar, arbitrariamente, los resultados del mercado; es decir, del intercambio entre oferentes y demandantes, ya sean de factores de la producción, ya de bienes y servicios de consumo final, modificación arbitraria de los resultados del mercado que beneficia a unos a expensas de otros, independientemente del tipo de política económica de que se trate, y al margen de la intensidad con la que se haya practicado.

El que la mayoría de los economistas considere que para el progreso económico es más importante el gobierno y la gobernabilidad que el empresario y la empresariedad, quiere decir que consideran que ellos, quienes idean y ponen en práctica las políticas económicas del gobierno, son más importantes para lograr una mayor producción, de mejores bienes y servicios, para un mayor número de gente, que los empresarios y la empresariedad, lo cual no solamente no es cierto, sino sumamente peligroso. ¿Cuántas veces el progreso económico no se ha dado, no gracias a las políticas económicas del gobierno, que distorsionan los mercados, y por lo tanto la asignación más eficiente posible de los recursos, desde factores de la producción hasta bienes y servicios de consumo final, sino a pesar de ellas? Esa fue la historia, en muy buena medida, en el siglo XX, y la ha sido en lo que va del XXI.

“El nacimiento de la economía como ciencia no se dio en 1776 con la publicación de *La riqueza de las naciones* del escocés Adam Smith, sino 21 años antes, en 1755, con la publicación, póstuma, del *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, del irlandés Ricardo Cantillón”

I Pero esta miopía de los economistas para con los empresarios y la empresariedad no siempre ha sido la regla, por más que hoy, sobre todo en el *mainstream economics*, lo sea. Es más, desde un cierto punto de vista, que yo considero el correcto, el nacimiento de la ciencia económica coincide con el descubrimiento del empresario y la empresariedad.

No son pocos, y me parece que cada vez son más, los historiadores del pensamiento económico que consideran que el nacimiento de la economía como ciencia no se dio en 1776 con la publicación de *La riqueza de las naciones* del escocés Adam Smith, sino 21 años antes, en 1755, con la publicación, póstuma, del *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, del irlandés Ricardo Cantillón.

Economistas como William Stanley Jevons, Joseph Schumpeter, Friedrich August von Hayek y Murray Rothbard consideran a Cantillon, y no a Smith, el padre de la ciencia económica, y al *Ensayo...*, y no a *La riqueza...*, como la cuna de tan noble ciencia. ¿Por qué? Entre otras razones (entre las que destaca el descubrimiento del costo de oportunidad, elemento crucial de la actividad económica), por haber descubierto (porque la descubrió, no la inventó) la empresariedad (*entrepreneurship*) y, por lo tanto, al empresario (*entrepreneur*), como un agente económico cuya tarea es la de arriesgar —es decir, la de asumir el costo de producción de alguna mercancía—, sin saber a ciencia cierta si la misma se venderá y, si se vende, si se hará al precio que le permita, por lo menos, recuperar el costo de producción, ganancia normal incluida.

V Botón de muestra de que, por lo menos en lo que se conoce como *mainstream economics* se hace de lado al empresario y a la empresariedad, lo tenemos en uno de los textos más representativos de esa corriente. Me refiero a uno de los libros, hoy

por hoy, más usados en la enseñanza, por lo menos elemental, de la economía, el *Principles of Economics*, de N. Gregory Mankiw, profesor de la Universidad de Harvard, texto que abarca, prácticamente, todo el universo de los fenómenos económicos: oferta y demanda; productores, consumidores y la eficiencia de los mercados; la economía del sector público; el comportamiento de la firma y la organización industrial; el mercado laboral; los datos de la macroeconomía; el sector real de la economía a largo plazo; dinero y precio a largo plazo; la economía abierta; fluctuaciones económicas de corto plazo, por citar los temas generales del libro, que es, para muchos estudiantes de economía, el primer contacto con la ciencia económica.

¿Cuántas veces menciona Mankiw, en las más de 800 páginas de su texto, al empresario o a la empresariedad —algo, ¡ojo!, muy distinto a mencionar a la empresa, *the firm*—? Buscando en el índice las palabras *entrepreneur* y *entrepreneurship*, llegamos a la certeza de que Mankiw las menciona ¡¡¡cero veces!!!

Lo dicho: por lo menos en el ámbito del *mainstream economics* se ignora al empresario y a la empresariedad. ¿Será por eso que la ciencia económica, por lo menos la del *mainstream*, está como está? E

El autor es Licenciado en Economía y Filosofía, profesor de la Escuela de Economía y la Facultad de Derecho de la Universidad Panamericana. Articulista en varios periódicos y revistas, y comentarista de radio y televisión, es autor de diez libros sobre temas de economía y filosofía, y coautor de otros cuatro. Email: arturodammm@prodigy.net.mx.