

## Reseña del libro *Empresario Institucional*, de Juan Sebastián Landoni

Juan Manuel Morales\*

recepción: 23 de julio 2021

aceptación: 25 de agosto 2021

**Resumen:** Se reseña el libro de Juan Sebastián Landoni, *Empresario Institucional*, Guatemala: Editorial Episteme, 2015, 300 pp. Se analizan los principales aspectos y aportes de cada capítulo del libro: Proceso económico de mercado (Capítulo 1), El empresario en el proceso de mercado (Capítulo 2), Función empresarial e instituciones (Capítulo 3) y Efecto de la empresarialidad en las instituciones (Capítulo 4).

**Abstract:** this is a book review of Juan Sebastián Landoni, *Empresario Institucional*, Guatemala: Editorial Episteme, 2015, 300 pp. The review analyzes the main aspects and contributions of each chapter of the book: Market economic process (Chapter 1), The entrepreneur in the market process (Chapter 2), Entrepreneurship and institutions (Chapter 3) and Effect of entrepreneurship in institutions (Chapter 4).

*Empresario Institucional* es un libro teórico que nos introduce en el estudio del mercado como proceso, de la función empresarial y de la importancia fundamental de las instituciones y del Estado de Derecho para el virtuoso funcionamiento de la economía de mercado. Todo este marco conceptual, que el autor desarrolla a lo largo de casi 300 páginas, nos brinda las herramientas teóricas adecuadas para comprender el concepto más importante del trabajo: la figura del “empresario institucional”, es decir, aquel empresario que descubre oportunidades de negocio a la vez que intenta impactar en las instituciones de una sociedad promoviendo reglas propias al Estado de Derecho. El libro se encuentra estructurado en cuatro capítulos y

---

\* Licenciado en Administración de Empresas (UCASAL). Magister en Economía (UFM-OMMA). Estudiante de ESEADE de la Maestría en Economía y Ciencias Políticas. Contacto: jmmoralesm@ufm.edu.

dos apéndices titulados *Fundamentos del sistema de precios y Empresario y firma* que tienen como objetivo complementar los capítulos 1 y 4. A continuación, haremos una síntesis de cada capítulo del libro con los aspectos que, a nuestro entender, han resultado de mayor relevancia.

### **Capítulo 1: El proceso económico de mercado**

El primer capítulo del libro tiene como objetivo adentrar al lector en la teoría del proceso económico de mercado desde la mirada de la escuela austríaca de economía. Entender al mercado como proceso es fundamental, no solamente por ser este el principal objeto de estudio de la economía sino también, además, porque es dentro de este marco en el que actúa y se desenvuelve el empresario.

El autor comienza haciendo referencia a que la economía, como ciencia social, se encarga del estudio de la acción humana y sus consecuencias. En este sentido, el comportamiento individual de los agentes en base preferencias y expectativas subjetivas puede tener dos tipos de consecuencias: intencionadas y no intencionadas. El mercado corresponde a este último grupo, se trata de un sistema social basado en la propiedad privada de los medios de producción que, utilizando las palabras del escocés Adam Ferguson, surge como consecuencia de la acción humana pero no del diseño humano. La economía entonces tiene una tarea sumamente compleja en su rol de estudiar los efectos que ocurren como consecuencia del proceso de interacción entre individuos que poseen valoraciones, conocimiento y expectativas diversas.

Luego, se introduce al empresario en el proceso de mercado, tal como argumenta Landoni, el proceso de mercado es básicamente un proceso empresarial. Es aquí, en el mercado, en donde el empresario actúa como coordinador, motivado por su afán de obtener ganancias transmite conocimiento y asigna recursos escasos hacia la producción de bienes y servicios más valorados. Lo cierto es que para que esto suceda se requieren algunas condiciones.

Los precios y la propiedad privada son fundamentales para que el proceso de mercado se desarrolle. El empresario compara los precios presentes que paga por los factores con sus estimaciones sobre lo que los consumidores estarán dispuestos a pagar posteriormente. Si acierta en su estimación ganará dinero y si erra, perderá. Queda claro que este proceso se encuentra envuelto en una incertidumbre constante y que el empresario debe asumir en su afán por descubrir oportunidades que conlleven una eficiente asignación de los recursos y faciliten la coordinación de los agentes.

Como hemos mencionado, el empresario se encuentra inmerso en una permanente incertidumbre y esto implica que a veces tenga éxito en sus estimaciones y otras veces se equivoque. Cuando un empresario acierta en sus estimaciones ha mejorado la coordinación de planes individuales y la asignación de recursos. Por el otro lado, para los casos de errores empresariales, el autor del libro plantea dos tipos: la sobrevaluación y la subvaluación. En el primer caso el empresario estimó que los consumidores estarían dispuestos a pagar un precio más alto por la cantidad que deseaba vender y la oportunidad que creía haber encontrado no existe. En el segundo caso el empresario estimó que los consumidores estarían dispuestos a pagar un precio menor que el que realmente estaban dispuestos a pagar e implica una pérdida de oportunidad, dejando la puerta abierta para que empresario lo descubra. El mercado es un proceso que implica retroalimentación y aprendizaje permanente de los aciertos y de los errores empresariales como fuentes de nuevos descubrimientos.

Por otra parte, el autor hace referencia a la competencia como requisito para una asignación eficiente de los recursos y creación de riqueza. La libertad de factores, o sea, la libertad de entrada y salida a los sectores de la economía conlleva a una mejor asignación de recursos mediante la aparición de mejores y más cantidad de productos a precios más bajos. En este sentido se hace la diferenciación entre empresario y pseudo-empresario (o buscador de rentas). Siendo el primero quien se encuentra en la búsqueda de negocios en un ámbito de competencia y transacciones voluntarias y el segundo quien busca ganancias a partir de privilegios obtenidos del poder político o de transferencias indeseadas (robo). Los pseudo-empresarios frenan el proceso económico de mercado, dado que asignan recursos mediante la coacción e impiden a otros empresarios asignar esos recursos eficientemente en un entorno de libertad.

Otro aspecto de relevancia tratado en el Primer Capítulo tiene que ver con la definición del problema económico. Lo que el autor nos intenta hacer ver en esta sección es la diferencia entre la visión mainstream que reduce la ciencia económica al análisis de un mero problema de asignación (tal como planteaba Lionel Robbins) y la mirada austríaca de tipo “hayekiana” que sostiene que el problema económico es un problema de conocimiento.

Lionel Robbins en su ensayo de 1932 expresaba que “la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”. En este sentido podríamos afirmar que la definición de Robbins sobre la economía resulta incompleta, ya que acota el problema económico al ajuste de medios para conseguir fines como si estos fueran conocidos y estuviesen a disposición de los agentes. La

realidad es que, en un proceso de mercado, los fines y medios no se encuentran revelados, sino que deben ser permanentemente descubiertos. Es por este motivo que Friedrich Hayek (1937:49) planteaba que el problema económico es un problema de conocimiento que implica descubrir y comunicar la información respecto a las valoraciones, recursos y capacidades técnicas.

El autor cita a Jesús Huerta de Soto, Hayek y Mises (entre otros) quienes distinguen entre los tipos de conocimiento A y B: el primero es un conocimiento tácito, que se adquiere mediante la práctica, conocimiento a partir de eventos únicos, no articulable y que se encuentra descentralizado y disperso entre los individuos de una sociedad; por el otro lado, el conocimiento de tipo B es de tipo científico, centralizado, transmisible y en donde se explicitar y saber el por qué y cómo. Los agentes económicos utilizan ambos tipos conocimientos, es decir que parte del conocimiento que se administra en una economía tienen que ver con eventos únicos que le suceden a un individuo (y no a una población) y no son transferibles.

Antes de la conclusión preliminar, el Capítulo 1 termina con una sección acerca de la función del sistema de precios. Estrechamente relacionado con el problema del conocimiento que mencionábamos anteriormente, podemos decir que los precios contienen información concentrada respecto a las valoraciones de los agentes que interactúan en un mercado. Y es justamente ese sistema de comunicación basado en los precios el que utilizan empresarios y consumidores para sus decisiones. Como ya lo hemos mencionado, los empresarios en su búsqueda de ganancias toman decisiones de acuerdo a la comparación de los precios que pagan por los factores *ex ante* y sus estimaciones acerca de lo que estarán dispuestos a pagar los consumidores *ex post*.

## **Capítulo 2: El empresario en el proceso de mercado**

En el segundo capítulo del libro el autor se enfoca exclusivamente en la definición del empresario. Comienza exponiendo acerca del origen de la palabra *entrepreneur*, luego profundiza sobre la importancia de la figura empresarial para diferentes economistas a lo largo de la historia y, por último, dedica algunas secciones para profundizar sobre las características que reúne el empresario en el proceso de mercado.

La palabra *entrepreneur* es de origen francés y fue introducida en el idioma inglés por John Stuart Mill en el siglo XIX. Sin embargo, el uso de la palabra se remonta a la Edad Media para referirse a personas hacendosas, con iniciativa y que disfrutaban de sus objetivos. Se encuentran referencias que datan del siglo XII en donde llamaban emprendedores a quienes

realizaban obras tales como rutas o canales, también a los sacerdotes que diseñaban y construían catedrales. Algunos autores del siglo XVI también llamaban emprendedores a los soldados troyanos que arriesgaban su vida y fortunas. Sin embargo, no fue hasta los siglos XVIII y XIX que algunos autores comenzaron a hablar del empresario en relación a su importancia para la vida económica.

A continuación, se expone una breve síntesis del concepto empresario de acuerdo a los diferentes autores que el libro en cuestión ha hecho referencia. Comenzando por Richard Cantillon, luego pasando por algunos autores de la escuela clásica, neoclásica y finaliza con algunos autores austriacos.

Richard Cantillon (1697-1734): este autor fue quien introdujo la palabra *entrepreneur* para referirse a un especialista en afrontar riesgos. Distinguió los beneficios empresariales de los salarios, de las rentas de la propiedad y de los intereses. De acuerdo a Cantillon, un *entrepreneur* compra bienes a un precio conocido pero nadie asegura sus propios beneficios, dado que el precio al que revenderá esa mercadería resulta incierto. Este autor asocia la actividad empresarial con los eventos futuros sobre los que no existe certeza.

Adam Smith (1723-1790): este autor escocés no ubicó al empresario en el centro de la escena, sino que más bien lo identificó como un capitalista. Se refirió al riesgo que conlleva exponer el capital en un ámbito de competencia, el cual genera una reasignación de recursos desde los sectores no rentables hacia los rentables. No fue un autor en profundizar sobre la función empresarial.

Jean-Baptiste Say (1767-1832): a diferencia del autor anterior, Say sí colocó al empresario en el centro de la escena y le atribuyó tres elementos distintivos para el proceso productivo: esfuerzo laboral, conocimiento técnico y la aplicación de tales conocimientos. Para este autor, el empresario resulta un intermediario entre el propietario de recursos y los consumidores, siendo quien se encarga de orientar el capital y los recursos hacia la producción de aquellos bienes que son más valorados por los consumidores. Además, hizo una separación entre el empresario y el capitalista argumentando que el empresario no necesariamente puede ser rico, sino que puede ejercer su actividad utilizando fondos prestados. Por último, caracterizó al empresario con algunas cualidades morales entre las que se encuentran “talento para administrar”, es decir, vinculó al empresario con la gestión del negocio y, además, con el riesgo.

Frank Knight (1885-1972): este autor neoclásico también distinguió al empresario como figura destacada dentro del proceso económico. Primeramente, diferenció el significado de riesgo e

incertidumbre: el primer término para referencia a eventos en los que la probabilidad puede ser determinada y, el segundo, para eventos de los cuales resulta imposible establecer una probabilidad de resultado. Según este autor, el futuro no se puede conocer en detalle porque no se encuentra determinado desde el presente por leyes de probabilidad. Hizo una distinción entre el modelo neoclásico de competencia perfecta y la competencia en el mundo real, argumentando que en el mundo real los empresarios toman decisiones de acuerdo a lo que esperan del futuro en un entorno de incertidumbre y enfrentando la posibilidad de error. En este sentido, es la capacidad de juicio (*judgement*) para tomar decisiones el rasgo característico del empresario. Por último, si bien este economista asocia la empresariedad con la propiedad del capital -por la incapacidad del capitalista de desligarse de la incertidumbre y responsabilidad- también menciona la posibilidad de un empresario sin capital que aporta con su trabajo.

Joseph Schumpeter (1883-1950): este economista neoclásico consideró que el empresario, en su condición de innovador, es el agente que rompe el equilibrio walrasiano. El empresario al introducir innovaciones rompe con las condiciones que mantenían el equilibrio redireccionando los recursos hacia la creación de un nuevo bien. La innovación de acuerdo a Schumpeter (1912: 139-141) puede ser: a) la creación de un nuevo bien, b) la mejora de un proceso de producción, c) la elección de una oferta de factores de producción nueva y más barata, d) la apertura de nuevos mercados y e) el cambio en la organización de los negocios. Este proceso de innovación que impulsa continuamente la economía hacia un nuevo equilibrio y que constituye el corazón del propio capitalismo fue denominado “destrucción creadora”.

Carl Menger (1841-1921): si bien el padre de la escuela austríaca no aportó demasiado a la teoría del empresario, llamó “actividad empresarial” a la figura que planifica y conduce el proceso de transformación de los factores productivos (bienes de orden superior) en bienes de consumo (bienes de orden inferior). Dentro de las tareas realizadas por el empresario, Menger destacó: a) hacerse de la información sobre la situación económica, b) cálculo económico, c) acto de asignar factores productivos un proceso de producción particular y d) supervisión de la producción para que sea llevado del modo más económico posible.

Ludwig von Mises (1881-1973): el brillante autor austríaco entendía la función empresarial de dos maneras: 1) como inherente a la acción humana, es decir, acompañando a cada actor independientemente del entorno en donde ocurra (carácter antropológico) y 2) como fuerza motriz del mercado y generadora de riqueza en el caso del empresario-promotor. Respecto al

carácter antropológico de la función empresarial, Mises (1949: 252-253) entiende que se trata de una propiedad presente en toda acción humana al desarrollarse esta en un flujo de tiempo que implica especulación por parte de quien la lleva a cabo. Respecto al empresario-promotor, el economista austríaco destaca la iniciativa, visión y sentido del riesgo que le permite al empresario anticipar demandas futuras de los consumidores e impulsar el progreso. Todo este proceso se desarrolla en un entorno de incertidumbre, en el cual el empresario estima *ex ante* y obtiene resultados (acertados o errados) *ex post*. Por otro lado, Mises entiende que todo capitalista es siempre un empresario ya que corre el riesgo de perder sus fondos, sin embargo, también pensó en un empresario puro, es decir aquel que arriesga capitales de terceros.

Israel Kirzner (1930): sin lugar a dudas, se trata de unos de los autores austríacos que más han enriquecido este campo de estudio. Kirzner (1973:35) utilizó el término *alertness* (estado de alerta) para referirse al elemento distintivo del empresario destacando la perspicacia y la sensibilidad ante la información que arroja el entorno para descubrir oportunidades de ganancia no explotadas por otros. Para este autor, el beneficio puro (ganancia) tiene su origen en el arbitraje, es decir en el descubrimiento de una diferencia positiva en el precio al que un producto puede ser comprado y vendido. Estos descubrimientos, fruto de la perspicacia empresarial, implican un ajuste de los mercados provocando subas en el precio de los factores y bajas el precio de los productos. Por el contrario, aunque los errores empresariales son fuerzas desequilibrantes, las pérdidas que estos generan representan oportunidades de ganancia que, al ser descubiertas por otros empresarios, impulsan al mercado hacia el equilibrio.

Otro de los aspectos que se destaca de Kirzner (1985:84-85) es la clasificación de la actividad empresarial en:

- a. Arbitraje: se refiere a compra y ventas instantáneas. En este caso, al igual que Mises, Kirzner pensó que podía existir un empresario puro, es decir un empresario sin capital. Sin embargo, esto no es más que un artilugio analítico fruto de una construcción imaginaria. En la vida real, aún tratándose de segundos entre el momento de la compra y de la venta, siempre se encuentra presente el tiempo y, por ende, la incertidumbre.
- b. Especulación: se refiere a un arbitraje a través del tiempo, tal como sucede en la vida real.
- c. Innovación: en este último caso hace referencia a la creación de un producto nuevo o a una organización diferente a la usual.

Murray Rothbard (1926-1995): el último de los autores austríacos analizados en esta sección basó la empresariedad en el empresario capitalista. Para Rothbard (1962:463) el único empresario posible es el que posea capital ya que es el único capaz de someterse a cosechar ganancias o pérdidas. Si bien reconoce que no es el capital per se, sino el juicio y la visión empresarial, lo que convierte a un capitalista en empresario, siempre un empresario debe ser capitalista, sin importar el momento en el que se convirtió en propietario del capital invertido.

Habiendo analizado la figura del empresario a lo largo de la historia económica, el autor de nuestro libro se propone definir la función empresarial dentro del proceso de mercado. Para este objetivo dedicará las próximas secciones del Capítulo 2 a analizar el cálculo económico empresarial, la relación entre el empresario y el capital, el vínculo inseparable entre el empresario y la incertidumbre, el empresario como coordinador y fuerza tendiente al equilibrio de mercado y el vínculo entre el empresario y la competencia. A continuación los resumimos brevemente.

El hombre actúa para pasar de un estado de situación inferior a otro superior. En ese proceso utiliza y sacrifica medios para alcanzar determinados fines. Tanto los medios como los fines tienen valoraciones subjetivas (no cuantificables) para los agentes. El agente actúa especulando en que los fines tendrán una valoración (subjetiva) superior a la de los medios que utilizó y así obtener una ganancia subjetiva. Sin embargo, al estar sometido a la incertidumbre, el agente también puede fallar en sus estimaciones obteniendo una pérdida subjetiva.

Este proceso anteriormente descrito aplica a todo agente que especula, incluyendo al empresario. La única diferencia es que el empresario cuenta con una “herramienta” extra: los precios que le permiten realizar cálculo económico. Mediante su capacidad para comparar los precios de factores con precios estimados de productos puede formular cálculos sobre pérdidas o ganancias. Los precios contienen información acerca de las valoraciones subjetivas de miles de personas y, en este sentido, el empresario debe “leer” y anticipar el comportamiento de los consumidores calculando la evolución de los precios y compararlos entre sí. El autor del libro, muy atinadamente, nos resume tres aspectos importantes del cálculo económico para Mises: 1) permite recurrir a precios objetivos que surgen de valoraciones subjetivas, 2) mejora la forma de controlar los medios de producción y la detección de procesos más viables y 3) permite reducir todos los valores a una unidad común (dinero).



Como hemos mencionado, el cálculo económico es posible porque existen los precios monetarios, pero no debemos olvidarnos de que estos precios son fruto del uso del dinero el cual, a su vez, presupone la existencia del derecho de propiedad. Sin estas instituciones sería imposible hablar de cálculo económico.

Volviendo al cálculo económico, el autor explica que lo relevante para el empresario es la relación entre la ganancia y el capital invertido. Para profundizar sobre esto, en el capítulo se desarrollan y se descomponen los conceptos de ROIC y WACC, en donde el primer ratio indica el rendimiento de la inversión y el segundo el costo del capital. El empresario está alerta buscando proyectos en donde el ROIC se maximice y el WACC se minimice por unidad de capital.

Respecto a la relación entre el empresario y la propiedad del capital, en este capítulo se compara la postura de Mises y Kirzner, quienes sostenían la posibilidad de un empresario puro (sin capital) contra la postura de Rothbard, quien no concebía la empresariedad sin propiedad de capital. Al respecto, podemos decir que el autor de nuestro libro, al igual que Mises y Kirzner, se inclina a pensar que sí es posible la existencia del empresario puro basado en la idea que el proceso de mercado no es más que un proceso de aprendizaje en donde los mejores descubrimientos tienden a conseguir capital. Sobre ello destaca:

1. La empresariedad es descubrimiento sin discriminar la propiedad de capital.
2. En el mundo real existen emprendedores que, en principio, únicamente poseen una idea creadora de valor y más tarde logran conseguir capital.

El último punto está muy vinculado con el debate entre Kirzner y Rothbard. El segundo economista sostenía que la idea de empresario puro no es factible en el mundo real debido a la imposibilidad del arbitraje instantáneo. Sin embargo, Landoni interpreta que dicha afirmación de Rothbard resulta compatible con una situación en la cual, en un primer momento, alguien descubre una idea creadora y, posteriormente, consigue el capital. En tal caso, si podemos decir que temporalmente hay un descubrimiento inicial llevado a cabo por el empresario puro (sin recursos) seguido de un descubrimiento posterior por parte del capitalista dispuesto a invertir.

Luego, en el capítulo nos encontramos con una sección muy relacionada a la anterior que vincula al empresario con la incertidumbre. Comienza planteando las posturas contrapuestas de David Harper (2003:9), quien sostiene que son únicamente los aportantes del capital quienes sufren la incertidumbre, separando así la función empresarial (en caso de un empresario puro) de la incertidumbre. Y, por otro lado, la visión de Jack High quien sostiene que la

empresarialidad es separada de la propiedad y, por ende, no tiene sentido hablar de pérdidas empresariales.

Landoni, siguiendo a Mises, entiende que la empresarialidad es acción humana y, como tal, no se puede separar jamás de la incertidumbre. Profundizando en ese aspecto, primeramente, el autor del libro se ocupa de “salvar” la figura del empresario puro de Kirzner argumentando que se trata de una mera construcción imaginaria que deja afuera al componente incertidumbre con el único objetivo de resaltar otros aspectos de la empresarialidad. Posteriormente, aclara que el empresario kirzneriano del mundo real si se encuentra en un plano multiperiodo en donde efectivamente hay incertidumbre.

Kirzner, tal como hemos visto anteriormente, pensó en la empresarialidad como el estado de alerta para descubrir oportunidades de arbitraje de precios. Esta idea luce un poco “estática” al lado de la de Knight, quien define la empresarialidad como la capacidad para juzgar, es decir, la capacidad de evaluar criteriosamente las condiciones de mercado en un contexto de constante incertidumbre y tomar decisiones en base a lo que se espera del futuro. Tal como sugieren Peter Klein y Nicolai Foss (2008:18), podríamos decir que el alertness es la capacidad de reaccionar ante oportunidades que se encuentran latentes (es pasivo) y el judgement hace referencia a la creación de nuevas oportunidades (es activo).

En la sección del capítulo titulada *Empresario, coordinación y equilibrio* se analizan las visiones de tres autores respecto a la función empresarial y su impacto sobre el equilibrio o desequilibrio del mercado. En este sentido, Landoni comienza haciendo mención a la función empresarial desde la óptica de Schumpeter, mediante la cual el proceso de destrucción creativa rompe el equilibrio de mercado existente para que, posteriormente, los imitadores o seguidores que operan en ese mercado impulsen las cantidades ofrecidas y demandadas a un nuevo equilibrio. Por el otro lado, también se hace referencia a la visión de Kirzner, mediante la cual los descubrimientos empresariales ejercen un rol coordinador en el mercado. Pero el aporte más relevante para esta sección viene de la mano de Ludwig Lachmann, quien no comparte la mirada sobre una fuerza coordinadora en la función empresarial de la que Kirzner habla. En pocas palabras, lo que Lachmann (1986:9) sostiene es que un descubrimiento empresarial en un mercado particular efectivamente generará una actividad equilibradora en ese mercado, pero, sin embargo, también implicará una fuerza desequilibradora que afectará otros mercados relacionados, tales como el mercado de factores o tasa de interés. Lo que este autor sostiene es que no hay nada que garantice que el efecto coordinador que se produce en un mercado

particular tras un descubrimiento empresarial sea mayor al efecto descoordinador que ese mismo descubrimiento provoca en otros mercados. Por lo tanto, para Lachmann, no sería posible hablar de una tendencia al equilibrio como lo hace Kirzner.

Siguiendo en las secciones del Capítulo 2 nos encontramos con *Empresario, coordinación y cálculo económico*, el lector podrá notar que estos temas fueron ya tratados en las hojas previas y la sección resulta una buena oportunidad para vincular conceptos previamente analizados.

Antes de las conclusiones preliminares del capítulo nos encontramos con la última sección titulada *Empresario y competencia*. Esta sección pareciera ser un anticipo al capítulo siguiente ya que comienza a introducir al lector en la importancia de las instituciones para el eficiente aprovechamiento de los descubrimientos empresariales. En este sentido, la importancia de la libre competencia y la posibilidad de ingresos y egreso a los mercados es vital para la multiplicación de los eventos empresariales. Libre competencia para la tradición clásica se refiere a la ausencia de barreras legales y privilegios particulares para algún participante del mercado. Para Mises (1949:275) la competencia es un fenómeno en donde los empresarios rivalizan intentando conquistar a los clientes y maximizar el valor de su negocio en un entorno de libre movimiento. Para Hayek (1937:45) la competencia es entendida como la ausencia de coacción individual. Las tres visiones expuestas por el autor claramente se complementan y, en lo personal, destaco la afirmación de Mises (1949:117), quien sostiene que la competencia en el mercado cumple la función de confirmar los empresarios que estaban acertados en sus estimaciones y de desplazar a quienes se equivocaron, de esta manera los empresarios productivos se benefician a la vez que los consumidores. Por supuesto, este proceso virtuoso de mercado que hablamos se puede ver interrumpido ante la ausencia de competencia. Las barreras artificiales y los monopolios legales consiguen que los pseudo-empresarios improductivos e ineficientes puedan sobrevivir en el mercado a costa de los consumidores. La ausencia de competencia siempre genera un obstáculo a la creación de riqueza y al bienestar general.

### **Capítulo 3: Función empresarial e instituciones**

Este capítulo del libro se encuentra orientado al estudio de a las instituciones y su relación con la empresarialidad. Más específicamente se intentará estudiar cómo las instituciones impactan en la empresarialidad.

Es importante comenzar definiendo las instituciones como las reglas de juego que imperan entre los integrantes de una sociedad. Son reglas que restringen la interacción humana en algún

aspecto y lo incentivan en otro. De esta manera, habrá ciertas instituciones que incentiven la empresarialidad y otras las que la repriman, instituciones que promuevan a los empresarios productivos y otras que promuevan a los pseudo-empresarios.

En la primera sección del capítulo, Landoni hace referencia a la división del trabajo y a su importancia en la sociedad. Podríamos resumir la idea diciendo que la división del trabajo, que surge a partir de la especialización en una actividad particular, es una forma de cooperación entre individuos y permite aumentar la productividad a la vez que eleva las ganancias para los productores especializados. Esta interacción voluntaria, que se genera por medio del intercambio de bienes y servicios, aumenta siempre el bienestar de los individuos que participan. El autor hace especial referencia a que no son posibles los intercambios sin propiedad privada de los bienes y libertad económica para disponer de ellos, siendo estas últimas condiciones parte del entramado institucional.

En la sección titulada *Instituciones* se define a las instituciones a partir de varios autores, pero la más importante para Landoni es la definición de Douglas North (1991:97), quien define instituciones como las restricciones que estructuran el comportamiento y la interacción de los individuos en la sociedad. Las instituciones pueden ser formales, tal como las constituciones, los códigos legales y los derechos de propiedad e informales como las costumbres, tradiciones, tabúes, códigos de conducta y sanciones sociales. En este sentido, Menger (1883:221) dividió los fenómenos sociales en orgánicos y pragmáticos. Los primeros para referirse a las reglas informales o no escritas y los segundos para a aspectos que surgen de la legislación positiva. Es importante destacar que las coincidencias entre las reglas formales e informales evitan el conflicto y bajan los costos de aplicación. Por el contrario, la contradicción entre las reglas formales e informales requieren altos costos de aplicación. También existen instituciones auto-regulables y las que requieren coerción para ser cumplidas.

Por su parte, Hayek (1973:71-74) define a las instituciones como un sistema de reglas y considera a las organizaciones como instituciones. Las organizaciones son ordenes sociales dirigidos y creados con un propósito particular por un individuo o grupo de individuos. Las organizaciones implican un tipo de gobierno, escala jerárquica y un sistema de reglas propio. A su vez, desde la visión de Hayek, los individuos y las organizaciones forman parte de un sistema espontáneo más amplio denominado sociedad.

Como explicamos anteriormente, dado que el conjunto de reglas formales e informales restringen ciertos comportamientos mientras abren la posibilidad a otros, al fin y al cabo, no

hacen otra cosa que brindar una estructura de incentivos a los miembros de una sociedad. En este sentido, podemos afirmar que algunas instituciones disminuyen la incertidumbre y facilitan la empresariedad y otras la restringe.

Posteriormente se describe las funciones más importantes de las instituciones para una economía de mercado. Entre ellas encontramos:

- Proveer incentivos: las instituciones, al delimitar lo que se puede hacer y lo que no se puede hacer, terminan imponiendo un marco de acción para los agentes incentivándolos a seguir determinadas formas de acción dentro de las reglas. Nos podemos encontrar con instituciones afines al mercado, tales como la propiedad privada y la libertad económica, que incentivan la competencia, la innovación y el descubrimiento. Y, por el contrario, también podemos toparnos con instituciones que generan incentivos contrarios al mercado o no cooperativos.
- Alinear expectativas: las instituciones hacen que los individuos esperen del resto determinadas conductas. Las restricciones que las instituciones generan en la sociedad permiten que cada individuo formule expectativas acerca de lo que otros pueden hacer. La repetición de comportamientos rutinarios permite además que los individuos liberen recursos para dedicarse a otras cuestiones.
- Disminución de la incertidumbre: aunque la incertidumbre estructural jamás desaparece, mediante las instituciones se puede reducir. Las instituciones acotan el rango de posibles acciones que los demás puedan realizar ante un evento determinado. Si las reglas se mantienen por más tiempo, permiten ampliar los horizontes de planificación generando mejores condiciones para el ahorro y la inversión.

Otro punto interesante para destacar es la composición del sistema institucional, el cual se constituye por normas constitucionales, operativas e informales. Cuando nos referimos a estabilidad institucional estamos haciendo referencia a la estabilidad de las normas constitucionales, ya que las operativas e informales se van modificando de acuerdo a los cambios técnicos y sociales.

Una de las principales instituciones es la propiedad privada ya que en ausencia de esta resulta imposible la acción empresarial. El empresario puede descubrir oportunidades de ganancia si adquiere los derechos de propiedad a un determinado precio y posteriormente los transfiere por precios más altos. Resulta imposible la empresariedad en un contexto en donde no se asegura la propiedad de lo que se compra y vende.

Según David Harper (2003:74), existen dos principios de la propiedad privada: 1) la gente se asegura su derecho a controlar y beneficiarse de dichos recursos y 2) la gente puede transferir, mediante el consenso mutuo, esos recursos. De esta forma podríamos concluir en que la propiedad puede incrementarse o disminuirse de acuerdo a las decisiones empresariales que tomen los individuos.

También es importante destacar los dos enfoques que se le puede dar al derecho de propiedad: económico y legal. Desde el punto de vista económico, nos referimos a la posesión entendida como control, explotación y posible transferencia de un activo. Desde el punto de vista legal, nos referimos a una posesión que surge de la existencia de una autoridad pública que la reconoce de modo formal. En el caso de que exista propiedad desde el enfoque económico pero no se reconozca desde lo legal - tal como pasa en los asentamientos urbanos irregulares- la empresarialidad no se anula, pero si se limita y restringe. Por el contrario, en el caso de un sistema legal que defina y defienda la legitimidad de los derechos de propiedad, se genera un entorno propicio para la proliferación de los intercambios voluntarios, la creatividad empresarial y de una legítima distribución del ingreso de acuerdo al desenvolvimiento del proceso de mercado.

Respecto a la libertad económica, el autor de nuestro libro contrapone la visión mainstream del pensamiento económico, que consiste en la libertad de escoger medios y fines conocidos para alcanzar resultados conocidos, con la visión más amplia y compleja del proceso de mercado. Podríamos definir esta última como la libertad para explotar los estados de alerta y la capacidad individual de pronosticar mejor las condiciones futuras del mercado.

Los autores James Gwartney y Robert Lawson (2008:5-6) identifican las siguientes variables a fin de medir la libertad económica: 1) tamaño del gobierno, 2) estructura legal y seguridad de los derechos de propiedad, 3) acceso a la moneda sana, 4) libertad de comercio internacional y 5) regulación sobre el crédito, el trabajo y los negocios.

En otras secciones del presente capítulo Landoni se dedica a analizar la importancia de la libertad contractual y la libre competencia. Respecto a la libertad contractual, debemos decir que es de suma importancia para garantizar el destino de los factores hacia sus usos más valorados. Además, requiere de un sistema judicial que brinde las garantías legales necesarias a modo poder respetar y defender las promesas de los participantes y sus posibles ajustes voluntarios. Por este motivo, en ausencia de respeto por la libertad contractual y cuando el poder judicial interfiere en los procesos de contrato voluntarios, se reduce el estado de alerta y

la posibilidad de descubrimientos empresariales. El mismo efecto generan los controles de precios y leyes de salarios mínimos.

Respecto a la libre competencia, como anteriormente se ha mencionado, nos referimos a la ausencia de barreras legales, es decir a la libre entrada de participantes a un mercado. Es interesante la diferenciación entre una barrera competitiva, la cual no restringe la competencia sino más bien es fruto de la elección voluntaria de los consumidores, y una barrera no competitiva o coercitiva, que proviene de la utilización de la fuerza del estado (ya sea acción u omisión). También en la sección se hace referencia al monopolio como un privilegio garantizado por el estado que impide la entrada a otros jugadores favoreciendo a un individuo o grupo de individuos. Es importante distinguir la diferencia entre un monopolio legal (tal lo describíamos recientemente) y la situación particular de un mercado en donde, tras un proceso competitivo, quede temporalmente un sólo oferente.

Una sección sumamente importante de este capítulo es la referida al Estado de Derecho, el cual podríamos definir como un marco jurídico para un orden social libre y abierto. Hayek (1960:282-283) lo explica por dos vías relacionadas. La primera es explicada a través del imperio de la ley y el imperio del gobierno, siendo el Estado de Derecho opuesto a la arbitrariedad y capricho del gobierno. Es decir que, para esta visión, es el gobierno el que debe encuadrarse dentro del marco de la ley y no debe ejercer coacción sobre el individuo, excepto para hacer cumplir una ley conocida. La otra vía por la cual Hayek explica el Estado de Derecho tiene que ver con un principio o una regla de orden superior que vincula al imperio de la ley con cualidades consistentes con la libertad individual.

Otra sección de este capítulo fue titulada *Certeza de la ley*. Al respecto, el autor del libro explica que la ley pierde certeza cuando es sometida a cambios repentinos y erráticos que hacen imposible su predicción. Al ocurrir este tipo de modificaciones, la ley pierde su poder para reducir la incertidumbre atentando directamente contra la capacidad empresarial de proyectar, planificar y explotar descubrimientos.

Posteriormente, se analiza la necesidad de que las normas sean, tal como decía Hayek, de carácter general y abstractas, es decir, que se apliquen por igual a todos los individuos de una sociedad sin arbitrariedades o discriminaciones particulares. Es que en este marco, que supone la ausencia de privilegios, los individuos tendrán mayores posibilidades de realizar descubrimientos. Para los empresarios, la igualdad ante la ley los obliga a estar alertas al descubrimiento de nuevas oportunidades y precios subvalorados.

Respecto a la política macroeconómica compatible con el Estado de Derecho y con la empresarialidad, en principio, Landoni cita a Sanford Ikeda (1997:105) quien argumenta que las intervenciones del gobierno en la economía provocan una doble consecuencia no intencionada: descoordinación en algunos sectores al alterar los incentivos e impedir la coordinación en otros sectores al bloquear descubrimientos. Los efectos de la intervención sobre la actividad empresarial y el proceso económico son:

- Directos: provienen de la intervención inicial.
- Indirectos: resultan de intervenciones posteriores para corregir efectos iniciales.
- Consecuencias internas que afectan la coordinación en el mercado donde se dirige la intervención.
- Consecuencias externas que afectan la coordinación en mercados adyacentes de productos sustitutos y complementarios.

A su vez, la intervención puede tomar distintas formas:

- a. Política monetaria: el monopolio del curso legal y forzoso provoca inflación que distorsiona los precios relativos dificultando el cálculo económico. Además, genera alteraciones en la tasa de interés que no condicen con la preferencia temporal de los individuos.
- b. Política del sector externo: los aranceles a la importación funcionan como barreras legales que privilegian a algunos productores domésticos en desmedro de los consumidores y de otros productores no protegidos.
- c. Política fiscal y tributaria: gran tamaño de gasto público significa en mayores impuestos que pagan los contribuyentes reduciendo el ingreso disponible de los ciudadanos.

En cuanto a las funciones del estado compatibles con el Estado de Derecho, Landoni comienza desarrollando las dos teorías principales sobre el origen del estado (enfoque contractualista y coercitivo) y concluye que, para ambos enfoques, el estado como ente protector es compatible con el imperio de la ley y enumera tres funciones: 1) defensa contra potenciales agresores externos, 2) seguridad de los individuos contra la violencia de otros ciudadanos y 3) administración de justicia.

La última sección antes de las conclusiones del capítulo se denomina *Constitución del Estado de Derecho y empresarialidad*. Aquí se repasan algunas reglas constitucionales que tienen la finalidad de mantener el Estado de Derecho lo más “virtuoso” posible ante las amenazas que



representan los poderes discrecionales que surgen de las democracias mayoritarias cuando intentar violar los principios del imperio de la ley. En este sentido, primeramente, se hace referencia a una constitución que contenga reglas generales y fundamentales que definan los derechos individuales de una comunidad, es decir, una constitución de Estado de Derecho. Sin embargo, muy atinadamente se explica que una constitución formal será incapaz de garantizar resultado alguno en favor de la empresarialidad si no es acompañada por una cultura constitucional que sea compartida por la mayoría de la sociedad. O sea, sin los requisitos culturales necesarios hasta la mejor constitución será letra muerta y podrá ser modificada en favor de privilegios de algunos grupos.

Para impedir estas modificaciones se proponen anclas constitucionales, es decir consensos, restricciones y procedimientos diseñados para limitar el proceso legislativo y las políticas gubernamentales. Estos mecanismos complejos, tales como la exigencia de una mayoría especial para modificar la constitución, sirven para conservar la certeza de la ley y dar certidumbre a los empresarios para proyectar y planificar.

También el federalismo es una medida para preservar y fomentar las instituciones propicias al Estado de Derecho y la empresarialidad. La separación de poderes y la división del gobierno en niveles de jerarquía disminuye el poder del gobierno federal e introduce competencia en la esfera política y competencia entre los gobiernos locales. Sin embargo, al final de la sección el autor vuelve a recordar que en ausencia de un consenso mayoritario de la sociedad resulta muy difícil imponer límites al gobierno.

#### **Capítulo 4: El efecto de la empresarialidad sobre las instituciones. Una aproximación al empresario institucional en el proceso económico de mercado**

Luego de haber analizado en el capítulo anterior cómo el Estado de Derecho impacta positivamente en el desarrollo de la empresarialidad, este capítulo está dedicado a recorrer el camino inverso: estudiar cómo la empresarialidad impacta en el marco institucional. En el Capítulo 3 se analizan las instituciones como exógenas al proceso económico, mientras que en el presente capítulo se las enfoca desde una perspectiva endógena, es decir, reglas que surgen como consecuencia del proceso de interacción entre los individuos. Por último, el autor llegará a la definición del empresario institucional desde la concepción del proceso de mercado.

Para comenzar este análisis, el autor de nuestro libro nos introduce en el origen de las instituciones. Con mucho protagonismo de Hayek en esta sección, y volviendo a repasar algunos temas vistos al comenzar este libro, el autor recuerda que las instituciones nacen como

consecuencias no intencionadas de la acción humana y consisten en un proceso evolutivo de prueba y error en donde comportamientos instintivos se van convirtiendo en normas espontáneas hasta llegar a normas deliberadas para alcanzar determinados fines. Este proceso evolutivo, que comienza mediante la supresión de los instintos naturales, permite adoptar comportamientos que aumentan el bienestar de las personas. Es por esto por lo que Hayek (1988:79-86) sostiene que estas reglas surgen de una selección cultural basada en el bienestar grupal y no en beneficios individuales – en este sentido se aleja del individualismo metodológico-.

Respecto al cambio institucional, el autor marca una tensión en el pensamiento de Hayek que se da entre su visión conservadora, en donde existe una posición contraria a la posibilidad de reconstruir el orden social de tradiciones y principios morales que sostienen el Estado de Derecho, y su visión sobre la posibilidad de reformas institucionales que permitan perfeccionar el orden social existente mediante la modificación de reglas abstractas de comportamiento. Hayek no es concluyente al respecto y ambas posturas parecieran convivir en su pensamiento. De lo que si se puede estar seguro es de su firme contraposición al racionalismo constructivista, el cual representa una amenaza a las reglas propias del Estado de Derecho.

En la sección llamada *El cambio institucional deliberado* se abordan aspectos relevantes al proceso de cambio institucional. Entendiendo que las instituciones, como sistema de reglas, se componen de 1) aspectos culturales que surgen de manera espontánea a través de un proceso evolutivo de ensayo y error y de 2) normas sociales de carácter deliberado, no resulta complejo comprender que las segundas pueden cambiarse con mayor rapidez. Sin embargo, tal como se ha mencionado anteriormente, la aplicación de normas diseñadas racionalmente se puede ver afectada (o anulada) en la práctica cuando resultan contrarias a las reglas culturales. Es por este motivo que Oliver Williamson (2000:597) distingue cuatro niveles institucionales respecto a los tiempos de cambio: las instituciones informales requieren más años para modificarse y operan como restricciones de las instituciones de nivel inferior (instituciones formales y de *governance*). Por otro lado, el sistema de precios como institución resulta continuo, es decir permanente.

Lo mencionado anteriormente representa un impedimento para los agentes de cambio institucional, los cuales muchas veces se agrupan en instituciones formales tales como gremios, cámaras empresarias, partidos políticos, etc. En este sentido, podemos afirmar que las barreras al cambio institucional son:

- Rigidez cultural: las reglas se encuentran “corporizadas” en quienes interactúan en la sociedad.
- Problema de la acción colectiva: cuando se requiere la acción de muchos individuos para alcanzar un resultado común.
- Presencia de privilegios para determinados grupos o individuos: estos se resisten al cambio a favor de la igualdad ante la ley intentando mantener sus privilegios.

Introduciéndonos directamente en los cambios institucionales propiciados por el empresario, Landoni afirma que definir al empresario institucional no resulta tarea sencilla dado que el empresario afecta las instituciones de muchas maneras, algunas veces deliberadamente y otras sin intención. Además, también existen empresarios que impulsan cambios institucionales deliberados pero no precisamente de un modo empresarial, por ejemplo, a través de aportar a un think tank. Por último, porque ya existe literatura al respecto, pero en donde no se aborda al empresario institucional desde la perspectiva del proceso de mercado.

El autor del libro también dedica una sección de este capítulo a la posición de Israel Kirzner respecto a los cambios institucionales provocados por los empresarios. En resumidas cuentas, podemos afirmar que Kirzner (1990:174) entiende que los empresarios únicamente se limitan a responder pasivamente al entorno institucional. Este economista rechaza la posibilidad de un proceso empresarial de descubrimiento institucional y basa su afirmación en la idea de que los agentes carecen de incentivos. Para Kirzner resulta imposible que los empresarios puedan internalizar individualmente los beneficios provenientes de impulsar normas sociales e institucionales. Mas allá de lo expuesto por Kirzner, bien sabemos que los empresarios si pueden, deliberadamente o no, modificar el entorno institucional

En este sentido, en la sección *Cambio institucional no intencionado provocado por los descubrimientos empresariales* el autor expone el ejemplo de la innovación empresarial introducida con la invención del alambre de púas, el cual redujo sustancialmente los costos de delimitar las tierras de propiedad privada, perfeccionó la definición de derecho de propiedad y, a diferencia de lo que argumentaba Kirzner, hizo posible internalizar beneficios. El alambre de púas es un buen ejemplo sobre como el desarrollo de una innovación que le resulta útil al empresario para sus propios fines, puede ampliar su uso al resto de los agentes y terminar así impactando en el sistema institucional, aún sin ser este el fin último del empresario que generó la innovación. Otro ejemplo sucede con las modalidades contractuales novedosas, que son introducidos en primera instancia por empresarios de manera no deliberada como una forma

de respuesta a las variaciones de los precios relativos fruto de innovaciones técnicas, nuevos usos de recursos, etc. También se menciona la perspectiva de Tony Yu (2001:219), quien sostiene que los descubrimientos a lo Schumpeter afectan la estabilidad institucional. Estos descubrimientos extraordinarios no solo alteran los patrimonios relativos sino que pueden alterar la distribución de los derechos de propiedad. En este sentido, Landoni sugiere el ejemplo de las discográficas con la aparición de las nuevas formas digitales de acceder a la música. Estas innovaciones generan nuevas oportunidades para aprovechar la adaptación de nuevas tecnologías al novedoso escenario.

Posteriormente, se analizan los cambios institucionales intencionados a partir de descubrimientos empresariales. En este aspecto, Landoni refiere a los empresarios como los responsables de la aparición y evolución de las firmas, siendo estas organizaciones o instituciones deliberadas. Respecto a las firmas, uno de los dos apéndices del libro se titula *Empresario y firma* y desarrolla más en profundidad sobre la firma desde una perspectiva del proceso de mercado. Ahora bien, podríamos decir entonces que si la firma es una institución que surge desde el empresario de manera intencionada, todo aquel que crea una empresa debería ser considerado un empresario institucional. Sin embargo, el autor explica que este libro busca ir un poco más allá e intenta descubrir si los empresarios pueden promover las instituciones del Estado de Derecho a través del descubrimiento de negocios.

Es en este punto donde llegamos finalmente a la definición de empresario instruccional, categoría que contiene dos aspectos:

1. Elementos correspondientes a la función empresarial: según lo analizado en el Capítulo 2, la función empresarial que se encuentra vinculada por definición a la capacidad de descubrimiento en contextos de información dispersa e incertidumbre.
2. Intereses que lo vinculan a las instituciones propias del Estado de Derecho: este aspecto proviene de un objeto secundario de su actividad. Tiene que ver con la intención de mantener o modificar cierto tipo de instituciones, particularmente persiguiendo las instituciones de mercado.

El capítulo continúa con una reseña bastante completa sobre las distintas aproximaciones a la categoría de empresario institucional que ya forman parte de la literatura. Aquí se analiza el empresario político de Robert Dahl (1961:6), el empresario institucional de Shmuel N. Eisenstadt (1980:850) que posteriormente continuaron desarrollando autores como Paul DiMaggio y Cynthia Hardy, entre varios otros que se mencionan y otras aproximaciones tales

como la empresarialidad social, empresarialidad al sector público y el empresario moral. Sin embargo, en ningún caso de los mencionados podemos decir que se encuentra definida la categoría de empresario institucional en los términos que este libro intenta abordar.

En las últimas secciones del capítulo Landoni nos somete de lleno al abordaje del empresario institucional en el proceso de mercado, podríamos resumirlo en cuatro puntos:

1. El empresario institucional, primeramente, es un empresario y, como tal, debe reunir las características que se abordaron en el Capítulo 2 de este libro. Es decir, debe demostrar capacidad para descubrir oportunidades de negocio en entornos de incertidumbre estructural. Nos referimos al estado de alerta y capacidad para juzgar eventos futuros, es decir es un empresario.
2. Debe tener la intención de hacer negocios intentando obtener una tasa del rendimiento del capital por encima de su costo ( $ROIC > WACC$ ).
3. Aporta capital propio que lo somete a un marco de incertidumbre del futuro frente a las ganancias o pérdidas de capital.
4. Vende productos de “contenido” institucional, es decir productos orientados a la defensa de la economía de mercado y el Estado de Derecho. Entre los ejemplos de productos que puede ofrecer un empresario institucional podemos encontrar publicaciones de libros de intelectuales afines a las ideas de mercado, organización de cursos con su exposición, pueden ser contratados como asesores, editores o escritores de medios gráficos o audiovisuales, etc.

Podríamos decir que es el cuarto punto lo que marca la diferencia entre un empresario a secas y un empresario institucional. Y es que, aunque ambos maximizan valor, los diferencia el tipo de productos que venden: mientras que el empresario tradicional puede vender una gama amplia de bienes y servicios, el empresario institucional se limita a vender bienes y servicios de contenido institucional orientado a la promoción y defensa del Estado de Derecho.

Entonces, debe quedar claro que el empresario institucional, como cualquier empresario, es un hombre de negocios y, por ende, basa sus decisiones empresariales en el cálculo económico a través de los precios. En este sentido, como bien sabemos, el empresario institucional compara precios presentes con estimaciones de precios futuros. Es muy importante este punto y debe quedar claro entonces que la figura de empresario institucional, como participante del proceso de mercado, es inseparable del cálculo económico y de los precios monetarios. Justamente es

este punto el que distingue un empresario institucional de los denominados empresarios políticos o sociales.

Por último, es importante determinar cuáles son las instituciones compatibles con el empresario institucional y por qué. En este sentido, podríamos comenzar diciendo que un pseudo-empresario, el cual busca obtener privilegios particulares mediante mecanismos contrarios a la igualdad ante la ley, también intenta impactar en las reglas de juego al igual que el empresario institucional. Lo que diferencia a ambos es que el pseudo-empresario en sus propuestas institucionales bloquea el funcionamiento de mercado y la empresariedad. Por el contrario, el empresario institucional promueve las reglas del Estado de Derecho, reglas que incentivan la empresariedad, el descubrimiento y la coordinación de planes. Landoni sostiene que, a través de sus descubrimientos, el empresario institucional deliberadamente intenta:

- a. Modificar y corregir desvíos en las normas para hacerlas acordes al Estado de Derecho.
- b. Realizar las adaptaciones necesarias para que el cambio institucional sea acorde al Estado de Derecho.
- c. Sostener las normas que sean compatibles con el Estado de Derecho.

Es posible que el empresario institucional persiga los tres objetivos o se especialice en alguno de ellos. Los dos primeros ítems coinciden con la idea del empresario institucional como agente de cambio institucional divergente, mientras que el último ítem aplica para el caso de un empresario institucional que vive en un Estado de Derecho y defiende el mantenimiento sus las reglas.

El libro termina con un breve capítulo que se denomina *Conclusiones* en donde el autor expone los principales puntos de cada uno de los capítulos precedentes. Además, algo muy interesante es que Landoni abre algunas otras líneas de investigación que pueden surgir a partir de su aproximación al empresario institucional. Entre ellas podemos mencionar: la investigación del empresario institucional y su relación con los otros agentes de cambio, la vinculación de la historia económica con los casos de empresariedad y la empresariedad en economías con instituciones contrarias al Estado de Derecho.

## **Conclusiones**

El libro reseñado es un excelente texto que nos introduce de lleno en la teoría del proceso de mercado, en la función empresarial y en las instituciones del Estado de Derecho. Los capítulos son muy dinámicos porque Landoni aborda cada tema a través de distintos autores que

desarrollaron miradas diferentes sobre un mismo fenómeno. Aunque siempre desde la tradición de la escuela austríaca de economía, el lector termina cada capítulo o tema con una mirada integral, pero a su vez conociendo distintas aristas y contrapuntos para seguir profundizando por su cuenta. La aproximación a la definición de empresario institucional termina siendo algo casi natural luego de atravesar un marco tan teórico tan rico y diverso, pero, a su vez, del que aún queda muchísimo por ampliar. No tengo dudas que una de las fortalezas de la escuela austríaca de economía tiene que ver con los aportes que se han hecho, y que aún quedan por hacer, respecto a los temas que aquí se han abordado.

## Referencias

- Cantillon, Richard (1755). *Essay on the nature of trade in general*. Londres: Frank Cass and Co (1959).
- Dahl, R. (1961). *Who governs?* New Heaven: Yale University Press.
- Eisenstadt, S. N. (1980) *Cultural orientations, institutional entrepreneurs, and social change: Comparative analyses of traditional civilizations*. American Journal of Sociology. Vol. 85, No 3.
- Foss, N. y Klein, P. (2008) *Entrepreneurship: from opportunity Discovery to judgement*. Center for Strategic Management and Globalization, SMG Working Paper N°5.
- Gwartney, J. y Lawson R. (2008). *Economic freedom of the world*. 2008 Annual Report: Cato Institute.
- Harper D. (2003). *Foundations of entrepreneurship and economic development*. Londres: Routledge.
- Hayek, F.A. (1973). *Derecho, legislación y libertad*. Tomo I. Madrid: Unión Editorial (1994)
- Hayek, F.A. (1937). *Economics and Knowledge*. Economica, Vol. 4.
- Hayek, F.A. (1960). *The constitution of liberty*. Chicago: Chicago University Press.
- Ikeda S. (1997) *Dynamics of the mixed economy*. Londres: Routledge
- Kirzner, I. M (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: Chicago University Press.
- Kirzner, I. M (1985). *Discovery and the capitalist process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M (1990). *El significado del proceso de mercado*. Libertas 27 (1997).
- Knight,F. (1921). *Risk, uncertainty, and profit*. Boston: Hart, Schaffner and Marx.
- Lachmann L.M. (1986). *The market economic process*. New York: Basil Blakwell.
- Menger. C. (1871). *Principles of Economics*. New York: The Free Press (1950).
- Menger C. (1883) *El método de las ciencias sociales*. Madrid: Unión Editorial (2006)
- Mises L. (1949). *Human Action: a treatise on economic*. Irvingtone-on-Hudson: Foundation for Economic Education (1996).

North, D. C. (1991). *Institutions*. Journal of Economic Perspectives. Vol. 5, No.1

Robbins L. (1932) *An essay on the nature and significance of economic science*. Londres: Macmillan.

Rothbard, M. (1962). *Men, economy and state*. Auburn: Ludwig von Mises Institute (1993).

Say, Jean-Baptise (1803) *A treatise on political economy*. Philadelphia: Lippincott, Grambo & Co. (1855).

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

Williamson, O. (2000). *The New Institutional Economics: Talking Stock, Looking Ahead*. Journal of Economics Literature, Vol. 38.

Yu, T. F-L (2001). *An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change*. Constitutional Political Economy, Vol. 12, No. 3 (2001).