

**CRÍTICA A LA TEORÍA DE LA FIRMA DESDE EL JUICIO EMPRESARIAL
(JUDGMENT) PROPUESTA POR PETER G. KLEIN Y NICOLAI J. FOSS**

*Leonardo Ravier*¹

recibido: 7 de febrero 2022

aceptado: 25 de febrero 2022

Resumen

En este artículo se muestra que la idea propuesta por Peter Klein y Nicolai Foss de articular o construir una nueva teoría de la firma desde el “juicio empresarial” (*judgment*), procurando crear lazos conciliatorios entre la Escuela Austriaca de Economía, la Escuela de Chicago y el Neoinstitucionalismo (especialmente a través de autores como Frank Knight, Ronald Coase y Oliver Williamson), contiene contradicciones insalvables, redundancias innecesarias y ambigüedades que perjudican a la concepción y desarrollo de una teoría praxeológica de la firma.

Palabras claves: *función empresarial, juicio empresarial, teoría de la firma*

¹ Leonardo Ravier (Buenos Aires, 1976) es doctor en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM) y en Ciencias económicas por la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). Correo electrónico: info@leoravier.com

Abstract

This article shows that the idea proposed by Peter Klein and Nicolai Foss to articulate or build a new theory of the firm from the *Entrepreneurial Judgment*, trying to create conciliatory ties between the Austrian School of Economics, the Chicago School and Neo-institutionalism (especially through authors such as Frank Knight, Ronald Coase and Oliver Williamson), contains unbridgeable contradictions, unnecessary redundancies and ambiguities that harm the conception and development of a praxeological theory of the firm.

Key words: *entrepreneurship, entrepreneurial judgment, theory of the firm*

JEL: B3, D0, L2.

Desarrollo analítico

Actualmente Peter G. Klein² y Nicolai J. Foss³ vienen realizando aportes a la teoría de la firma procurando integrar el concepto de «función empresarial» austriaca (derivados desde autores como Carl Menger hasta Israel Kirzner, pasando por Friedrich Hayek o Murray Rothbard)⁴ a otras concepciones extraídas de planteamientos cercanos a la misma, así como de la Escuela de Chicago y del neoinstitucionalismo económico, incluyendo a autores tales como Frank Hyneman Knight (1885-1972)⁵, Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), Ludwig Mauritis Lachmann (1906-1990), Ronald Harry Coase (1910-2013) u Oliver Eaton Williamson (n. 1932).

Tal y como ambos reconocen, buscando crear un puente entre la teoría de la «función empresarial» y la «teoría de la firma»⁶ (que se vienen excluyendo mutuamente)⁷, procuran

² Peter G. Klein es *Carl Menger Research Fellow* del Mises Institute, presidente del W. W. Caruth y professor de *Entrepreneurship* en la escuela de negocios Hankamer de la Universidad de Baylor. También es investigador senior en el *Center for Entrepreneurship and Free Enterprise* de dicha universidad y profesor adjunto de “Estrategia y gestión” en la Escuela Noruega de Economía.

³ Nicolai J. Foss es profesor de “Estrategia” en el Departamento de Estrategia e Innovación de la Escuela de Negocios de Copenhague (CBS). Profesor Adjunto Honorario del Departamento de Marketing y Gestión de la Universidad del Sur de Dinamarca, y presidente externo del Instituto Danés de Estudios Avanzados. Es Caballero de la Orden de Dannebrog.

⁴ David Gordon reconoce, en su libro *The Essential Rothbard* (Ludwig von Mises Institute, 2007, p. 122), que Peter Klein es una persona influenciada y seguidora de la obra de Murray N. Rothbard, cuando dice: «Peter G. Klein has creatively applied Misesian and Rothbardian insights to industrial organization». Sin embargo, como se verá a continuación, esta influencia evidente en su trabajo quedará eclipsada por una interpretación e integración un tanto etérea sobre la naturaleza de la «función empresarial».

⁵ Tal y como Klein y Foss expresan, el objetivo general que se proponen en su obra *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm* radica en revitalizar el programa de Knight. Así lo expresan: «Indeed, there is a certain historical irony in this separation because one of the key early contributions to the economic theory of entrepreneurship, Frank H. Knight's *Risk, Uncertainty and Profit* (1921), is also pioneering analysis of basic issues about firms, markets, and competition that contemporary economists view as the foundation questions of the theory of the firm. However, both the theory of the firm and the theory of entrepreneurship developed in a way that the original Knightian program of providing a unified treatment to the firm and the entrepreneur became stalled. Our overall aim is to revitalize this Knightian program» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm*, Cambridge University Press, 1.ª edición, 2012, pp. 2-3).

⁶ «The theory of entrepreneurship and the theory of the firm should be treated together. And yet, the important connections between these two bodies of literature have been largely overlooked. This is our book's basic motivation» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 1).

⁷ Lo expresan así: «Indeed, the modern theory of the firm ignores entrepreneurship, while the literature on entrepreneurship in economics and management research has limited use for the economic theory of the firm» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 1). En este sentido, realizan algunas consideraciones desafortunadas. La primera, dar a entender que es causado por el poco interés de los sociólogos sobre el tema. Y la segunda, presentar a Adam Smith al nivel de Jean-Baptiste Say en el reconocimiento del empresario y su función, cuando ya se

integrar diferentes aspectos de diferentes escuelas y teorías económicas, así como del *management* moderno para conseguirlo⁸. Así lo reconocen, por ejemplo, cuando dicen:

We were both trained in fairly conventional, «mainstream» economics programs, while also being exposed to «heterodox» ideas from Austrian, evolutionary, and behavioral economics. There is much to admire in contemporary entrepreneurship theory (in management as well as in economics) and in the resource-based, agency-theoretic, transactions-cost, and property-rights approaches to the firm. We consider our work as part of these traditions. But there is much to learn from bringing entrepreneurship and the theory of the firm together in new, or previously underappreciated, ways⁹.

De esta manera, escogen buscar un camino de «crítica pragmática» que no implique rechazar los fundamentos de las teorías estáticas de la firma en sí mismas, aceptando la explicación básica de la teoría de Coase respecto de los límites de las organizaciones y añadiéndole elementos de teoría conductual, experimentales o cognitivas.

Similarly, key themes often associated with entrepreneurship, such as process, uncertainty in its Knightian sense, ignorance, ambiguity, changing preferences, complexity, etc., are difficult to reconcile with the established economic theories of

ha mostrado que en Adam Smith existe un *abandono y desprecio del concepto de empresariedad* (Ravier, 2016, pp. 265-267). Lo expresan así: «The absence of entrepreneurship —relative to its presumed importance— in economics and management is largely a product of the historical development of economics. (Sociologists appear to have had rather little interest in entrepreneurship). While classical economists such as Adam Smith and, particularly, Jean-Baptiste Say gave the entrepreneur a central role in their accounts of the market process, this is hardly characteristic of modern economics» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 24-25).

⁸ Principalmente ven posible esta vinculación integrando la visión de *empresariedad* de Knight a la concepción austriaca. Lo expresan de esta manera: «Scholars who adopt the behavioral or functional understanding of entrepreneurship have, since Cantillon, conceived it in various ways, such as innovation, alertness, uncertainty-bearing, adaptation, creativity, and leadership. Chapter 2 surveys these various theories and definitions and argues that one particular approach, the Knightian conception of entrepreneurship as judgmental decision-making, provides an explanation of the entrepreneurial function that can be more smoothly integrated with the economic literature on the firm than other conceptions of entrepreneurship» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 11). En otra ocasión comentan, en la misma línea, la debilidad de la propuesta de Kirzner para incorporar la *función empresarial* a una teoría integral de la firma. Lo expresan así: «As we discuss in greater detail below, there is something paradoxical about the fascination of management scholars with Kirzner's work, for Kirzner's entrepreneurs do not own capital, they need only be alert to profit opportunities. Because they own no assets, they bear no uncertainty. For this reason, the link between Kirznerian entrepreneurship and the theory of the firm is weak. Owners, managers, employees, and independent contractors can all be alert to new profit opportunities; Kirzner's entrepreneur does not need a firm to exercise his function in the economy. Kirzner is not interested in the antecedents of entrepreneurship other than profit opportunities; in fact, Kirzner is not interested in entrepreneurship for its own sake, but only as an equilibrating force. His is a purely functional concept. In contrast, the entrepreneurship literature in management tend to paint a much less anonymous portrait of the entrepreneurship and to explicitly associate entrepreneurship with firms. We discuss Kirzner's views in detail in Chapter 3» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 17).

⁹ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 248.

the firm. If these themes are taken to be the *sine qua non* of a theory of entrepreneurship, dialogue between entrepreneurship and these theories would indeed seem difficult.

However, one can offer more pragmatic critiques of the static approach of the contemporary theory for the firm that do not imply a fundamental rejection of the theory itself [...] Likewise, one could accept the basic Coasean explanation for firms boundaries (based on minimization of transaction cost) while adding behavioral, experimental, or cognitive elements to broaden the scope and applicability of the theory. We seek to do this as well (Chapters 4 and 6)¹⁰.

Peter Klein, reconociendo la influencia recibida de Murray Rothbard¹¹, así como de Oliver Williamson¹² (este último supervisó su tesis doctoral en Berkley)¹³, llegó al convencimiento de que la Escuela Austriaca tiene importantes implicaciones en la teoría de la firma¹⁴ (a pesar, según él, de que esta ha puesto su mayor acento en otras cuestiones, tales como los ciclos económicos o la economía política)¹⁵. De la misma manera, Nicolai Foss reconoce que en la tradición de la Escuela Austriaca ya aparecen muchos elementos de la

¹⁰ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 12-13.

¹¹ «I applied for a fellowship, received a nice letter from the president, Lew Rockwell, and eventually had a telephone interview with the fellowship committee, which consisted of Murray Rothbard [...] Before my first summer of graduate school, I was privileged to attend the “Mises University”, then called the “Advanced Instructional Program in Austrian Economics”, a week-long program of lectures and discussions held that year at Stanford University and led by Rothbard, Hans-Hermann Hoppe, Roger Garrison, and David Gordon. Meeting Rothbard and his colleagues was a transformational experience. They were brilliant, energetic, enthusiastic, and optimistic» (Klein, P.G., *The Capitalist & The Entrepreneur. Essays on Organizations & Markets*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2010, pp. VII-VIII).

¹² «In my second year of graduate school, I took a course from the 2009 Nobel Laureate Oliver Williamson, “Economics of Institutions”. Williamson's course was a revelation, the first course at Berkeley I really enjoyed [...] I decided then that institutions and organizations would be my area, and I've never looked back» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. VIII).

¹³ «Rothbard is widely recognized as a great libertarian theorist, but his technical contributions to Austrian economics are not always appreciated, even in Austrian circles. In my view he is one of the most important contributors to the “mundane” Austrian analysis described above. Oliver Williamson, who supervised my PhD dissertation at Berkley, is my most important mentor and a constant source of inspiration. Williamson is no Austrian, but he appreciated and supported my interest in the Austrian School and encouraged me to pursue my intellectual passions, not to follow the crowd. His encouraged me and support have been critical to my development as a scholar» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. XI).

¹⁴ «Austrian economics, I am convinced, has important implications for the theory of the firm, including firm boundaries, diversification, corporate governance, and entrepreneurship, the areas in which I have done most of my academic work» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. VIII).

¹⁵ «Austrian economists have not, however, devoted substantial attention to the theory of the firm, preferring to focus on business-cycle theory, welfare economics, political economy, comparative economic systems, and other areas. Until recently, the theory of the firm was an almost completely neglected area in Austrian economics, but over the last decade, a small Austrian literature on the firm has emerged» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. VIII-IX).

teoría moderna de la firma¹⁶. Por ello, en el año 2012 publican, conjuntamente, *Organizing Entrepreneurial Judgment. A new Approach to the Firm* donde exponen un nuevo acercamiento a la teoría de la firma basados en dichas consideraciones.

Sin embargo, de manera implícita, consideran que la teoría de la Escuela Austriaca es insuficiente para crear un cuerpo teórico que dé cuenta de la existencia, límites y organización interna de las firmas. Por lo tanto, desde su espíritu integrador y conciliador no tardarán en desviarse, desvirtuar e incluso malinterpretar toda la extensión y aporte que desde la Escuela Austriaca es posible realizar en este campo. No obstante, el trabajo que han realizado es de gran valor para introducir al mundo académico general (principalmente *mainstream*) en los aspectos verdaderamente relevantes de la *empresarialidad*.

Algunas de las más importantes consideraciones sobre *empresarialidad* que ambos han comprendido correctamente son que: (1) en los libros de texto de economía la firma aparece como una misteriosa «caja negra» representada como una simple función de producción microeconómica¹⁷ que transforma *inputs* (tierra, trabajo y capital) en *outputs* (bienes de consumo) instantáneamente¹⁸, (2) bajo una función de producción estática, donde la firma siempre se encuentra en la frontera de sus posibilidades de producción y donde siempre se toman decisiones óptimas (tanto de combinaciones como de niveles de salida), el emprendedor queda fuera del modelo¹⁹, (3) solo unos pocos economistas «heterodoxos» como

¹⁶ «In this context, as Nicolas Juul Foss (1994a, p. 32) notes it is something of a doctrinal puzzle that the Austrians have never formulated a theory of the firm. Foss points out that many elements of the modern theory of the firm — property rights, relationship-specific assets, asymmetric information, the principal-agent-problem— appeared, at least in elementary form, in Austrian writings since the middle stages of the calculation debate» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 2-3).

¹⁷ «Economists have become increasingly frustrated with the textbook model of the firm. The “firm” of intermediate microeconomics is a production function, a mysterious “black box” whose insides are off-limits to respectable economic theory (relegated instead to the lesser disciplines of management, organization theory, industrial psychology, and the like)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 1).

¹⁸ «Modern (neoclassical) economics focuses on a highly stylized model of the production process. The firm is a production, a “black box” that transforms inputs (land, labor, capital) into output (consumer goods). We noted in chapters 1 and 2 that this model omits the critical organizational details of production, rarely looking inside the black box to see how hierarchies are structured, how incentives are provided, how teams are organized, and the like. An equally serious omission, perhaps, is that production is treated as one-stage process, in which factors are instantly converted into final goods, rather than a complex, multi-stage process unfolding through time and employing rounds of intermediate goods» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 71).

¹⁹ «If any firm can do what any other firm does (Demsetz, 1988b), if all firms are always on their production possibility frontiers, and if firms always make optimal choices of input combinations and output levels, then there is nothing for the entrepreneur to do» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 94).

los de la Escuela Austriaca supieron reconocer el valor y lugar de la *empresarialidad*²⁰ (por su acercamiento realístico-causal)²¹, (4) la Escuela Austriaca ha puesto poca atención a la realidad de las organizaciones y la teoría de la firma (aunque creen que la causa radica en una preferencia subjetiva sobre las cuestiones relacionadas con el mercado sobre la «jerarquía»²², sin percibir que el cuerpo teórico de la economía de la Escuela Austriaca perfectamente puede hacer un «salto» sin adentrarse en explicar la razón de ser de las organizaciones, y sin que esta altere su posición y teoría económica)²³, (5) la *incertidumbre* (concepto que extraen de las ideas de Cantillon, Say, Knight y Mises)²⁴ es fundamental para comprender el sistema de pérdidas y ganancias, el proceso de mercado y la naturaleza de las firmas en sí mismas²⁵

²⁰ «However, as we will explain later, this has not been the case; on the contrary, at least since WWII entrepreneurship has been left out of the economics mainstream, only be stressed by prolific and perhaps well-known, yet “heterodox” (and therefore rather uninfluential) economists, notably Austrian (e.g., Mises, 1949; Hayek, 1968; Kirzner, 1973) and Schumpeterian (Futia, 1980; Nelson and Winter, 1982)» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 5).

²¹ «The main argument of this chapter is that Austrian economics is primarily mundane economics —the theory and applications of value, production, exchange, price, capital, money, the firm, regulation, comparative institutions, and other “mainstream” topics. What makes Austrian economics unique is its causal-realist approach to these issues, not its attention to adjustment processes, the formation of knowledge and expectations, spontaneous order, plan or pattern coordination, radical subjectivism, and other manifestations of “disequilibrium” economics. Such issues are interesting and potentially important, but are ultimately subordinate to the main task of economic analysis, the development, extension, application, and refinement of the mundane Austrian tradition established by Menger. Naturally, this means that students of Austrian economics must invest significant time in mastering the existing literature before engaging in their own creative restatement and revision» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 150).

²² «Finally, we note some implications of our perspective for ongoing work in the tradition of Austrian economics. Much of the contemporary Austrian literature focuses on the organic, “spontaneous” nature of market exchange, the distribution of tacit knowledge (Hayek, 1945), and the failure of top-down, central planning (Mises, 1920). However, in our view, the emphasis on “market” over “hierarchy” (to use Williamsonian terms) has resulted in a lack of attention to organizations, the ubiquitous, central features of all modern economies (Simon, 1991). And yet, received Austrian theory can add to our understanding of organizations and their internal organization» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 219-220).

²³ «[...] el cuerpo teórico de la economía de la Escuela Austriaca perfectamente puede hacer un ‘salto’ sin adentrarse en explicar la razón de ser de las organizaciones, y sin que esta altere su posición y teoría económica [...]» (Ravier, L., *Historia económica de la empresarialidad. Hacia una teoría praxeológica de la firma*, Unión Editorial, 2016, p. 546-547)

²⁴ «This is essentially the concept of entrepreneurship as judgmental decision-making under uncertainty, a concept we trace through Cantillon (1755), Say (1803), Knight (1921), and Mises (1949). In this approach entrepreneurs are modeled as decision-makers who invest resources based on their judgment of future market conditions, investments that may or may not yield positive return. Because markets for judgment are closed, the exercise of judgment requires starting a firm; moreover, judgment implies asset ownership. In Knight's formulation, entrepreneurship represents judgment that cannot be assessed in terms of its marginal product and which cannot, accordingly, be paid a wage (Knight 1921: 311)» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 20).

²⁵ «Uncertainty, in Knight's and Ludwig von Mises's sense, is thus fundamental to understanding not only the profit-and-loss system, and the market's process of allocation productive resources to their highest-valued users but also the economic nature of the business firm itself» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 124).

(aunque consideran necesario complementar la visión de Mises con la de Knight), (6) si el futuro nunca puede ser conocido con certeza, las ganancias y pérdidas a largo plazo no pueden ser predichas con la información presente²⁶, (7) si el capital fuera homogéneo el acto empresarial sería trivial, y los problemas que interesan a la economía de la organización desaparecerían²⁷, por tanto la teoría de capital de la Escuela Austriaca debe tener un lugar destacado en la teoría de la firma²⁸, (8) la teoría de la firma está íntimamente vinculada a la teoría del empresario-capitalista²⁹, (9) la esencia de la función empresarial (que innecesariamente denominan *ultimate entrepreneurship judgment decision-making*³⁰ y que no se puede comprar ni vender en el mercado)³¹ es la fuerza impulsora de la economía de

²⁶ «Do entrepreneurs make predictable mistakes? Theory and evidence suggest otherwise. Contrary to the conventional wisdom on mergers and sell-offs, divestitures of previously acquired assets do not necessarily indicate that the original acquisitions were mistakes. Indeed, empire-building motives do not seem to be systematically related to long-term merger performance. Instead, divestitures are more likely to be associated with experimentation, learning, and other socially beneficial activities.

Acquisitions are uncertain endeavors, and the entrepreneurs-promoter —along with the manager to whom he delegates authority— is a speculator. If the consequences of this actions were determinate, he would not be an entrepreneur, but rather, as some economic theories seem to treat him, “a soulless automaton” (Mises, 1949, p. 582). However, the future can never be known with certainty; long-term profit and loss cannot be predicted based on current information» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 65).

²⁷ «If capital were homogeneous, the entrepreneurial act would be trivial. Many, if not most, of the interesting problems of economic organization would disappear. This implies that the theory of capital should be an integral part of theories of entrepreneurship and economic organization. It also suggests extending the Austrian emphasis on entrepreneurship in markets to entrepreneurship in firms» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 87).

²⁸ «The Austrian school offers a systematic, comprehensive theory of capital, and Austrian notions of capital heterogeneity can inform, synthesize, and improve the treatment of specificities in the theory of the firm. Adopting the Austrian view of capital also reveals new sources of transaction costs that influence economic organization» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 68-69).

²⁹ Lo expresan de esta manera: «Is it clear from this formulation that capitalist-entrepreneur must own property. He cannot invest without prior ownership of financial capital [...] Menger describes “command of the services of capital” as a “necessary prerequisite” for economic activity [...] An Austrian theory of the firm, then, is essentially a theory about the ownership and use of capital. As Yu (1999, p.7) put it, “the Austrian firm is a collection of capital resources”» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 30-31). Sin embargo, más adelante se explicará por qué la idea incisiva que manifiestan sobre el hecho de que la «función empresarial» requiere necesariamente capital, lo que invalida la teoría del «empresario puro» de Kirzner, tiene ciertos defectos que alterarían sus últimas conclusiones al respecto.

³⁰ Traducido al español sería la «última toma de decisiones de juicio empresarial».

³¹ «Judgment, to be more specific, is residual, controlling decision-making about resources deployed to achieve some objectives; it is manifest in the actions of individual entrepreneurs; and it cannot be bought and sold on the market, such that its exercise requires the entrepreneur to own and control a firm. To simplify, we have collapsed into this notion the acts of creating and evaluating opportunities, and deciding on which resources need to be assembled, how they need to be combined, etc. to realize the opportunity» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 78).

mercado³², y la clave para comprender las organizaciones, (10) dichas decisiones y juicios empresariales versan sobre los recursos que este posee y controla³³ y sobre los cuales, por tanto, siempre e indefectiblemente tiene la última palabra en la toma de decisiones³⁴, (11) el tamaño de las firmas quedará determinado según la aplicación general de la teoría de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo (que fue desarrollada por Mises y aplicada por Rothbard)³⁵ a la integración vertical y horizontal de las organizaciones, y (12) las firmas, por tanto, existen por el ejercicio de dicho juicio empresarial (*judgment*)³⁶ que les permite *experimentar*, una y otra vez, diferentes tipos de combinaciones de bienes de capital heterogéneo³⁷ para aprovechar así las oportunidades en el mercado.

³² «Drawing on insights from Austrian economics, it describes entrepreneurship as judgmental decision made under uncertainty, showing how judgment is the driving force of the market economy and the key to understanding firm performance and organization» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 79).

³³ «Hence judgment is not simply decision-making under conditions of uncertainty, but decision-making about the resources the decision-maker owns and controls. Judgment, in this sense, represents “ultimate” decision-making (Rothbard, 1962: 602)» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 98).

³⁴ «In other words, there is no market for the judgment that entrepreneurs rely on and, therefore, exercising judgment requires the person with judgment to start a firm. Of course, judgmental decision-makers can hire consultants, forecasters, technical experts, and so on. However, in doing so they are exercising their own entrepreneurial judgment. Thus, judgment implies asset ownership, for judgmental decision making is ultimately decision making about the employment of resources. The entrepreneur's role, then, is to arrange or organize the capital goods he/she owns» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 110).

³⁵ «Rothbard's main contribution to the theory of the firm was to generalize Mises's analysis of the problem of resource allocation under socialism to the context of vertical integration and the size of the organization» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 13).

³⁶ Es la teoría que ellos proponen como “judgment” o “juicio empresarial” el que dicen que les permite unir la teoría de la *función empresarial* con la teoría de la firma. Así lo expresan: «Foss and Klein (2005) show how the theory of entrepreneurship and the theory of the firm can be linked using the concept of entrepreneurship as *judgment*. This view traces its origins to the first systematic treatment of entrepreneurship in economics, Richard Cantillon's *Essai sur la nature de commerce en general* (1755). It conceives entrepreneurship as judgmental decision making under conditions of uncertainty. Judgment refers primarily to business decision making when the range of possible future outcomes, let alone the likelihood of individual outcomes, is generally unknown (what Knight terms uncertainty, rather than mere probabilistic risk). More generally, judgment is required “when no obviously correct model or decision rule is available or when relevant data is unreliable or incomplete”» (Carson, 1993)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 69-70).

³⁷ «In short, firms exist not only to economize on transaction costs, but also as a means for the exercise of entrepreneurial judgment, and as a low-cost mechanism for entrepreneurs to experiment with various combinations of heterogeneous capital goods. The boundary changes discussed in chapter 3 can be understood as the result of processes of entrepreneurial experimentation. And internal organization is a means of delegating particular decision rights to subordinates who exercise derived judgmental (Foss, Foss, and Klein, 2007)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 111-112). Es interesante notar que para Klein los subordinados ejercen un «juicio empresarial derivado» (*derived judgmental*) al delegar «derechos de decisión» específicos sobre ellos. Este aspecto será criticado más adelante.

Sin embargo, dentro del análisis íntegro de sus propuestas se pueden percibir ciertas contradicciones, redundancias y ambigüedades que deben de tenerse en cuenta a la hora de afinar el aporte que, desde la Escuela Austriaca de Economía, es susceptible de realizarse dentro del campo de estudio de la teoría de la firma.

Judgment vs. Alertness

Salerno, y subsiguientemente Klein y Foss, entienden que dentro de la Escuela Austriaca existen dos distinguidos grupos de pensamiento derivados de Carl Menger. Uno de ellos está definido por la línea Wieser, Hayek y Kirzner (donde se enfatiza el desequilibrio, el rol de la información de los precios, el descubrimiento de oportunidades existentes, y el comportamiento de búsqueda de beneficios como fuerza equilibradora), y el otro por Böhm-Bawerk, Mises y Rothbard (enfocados en el cálculo económico, la incertidumbre inerradicable y la función empresarial como inversión y no como descubrimiento). Así, Salerno, Klein y Foss entienden que la idea de la función empresarial como el «estado de alerta» para beneficiarse de las oportunidades creadas por el desequilibrio propio del mercado vienen de la línea Wieser, Hayek y Kirzner, y que la posición austriaca alternativa ofrece ventajas sobre la primera.

We argue that while Kirzner's contribution is often thought of as *the* Austrian conception of the entrepreneur (e.g., Van Praag, 1999; Casson, 2005; Landa, 2006), there is in fact an alternative Austrian tradition that emphasizes the entrepreneur as an uncertainty-bearing, asset-owning individual and that this tradition offers advantages over the discovery approach (whether in the Kirznerian or modern-management incarnations) [...] Salerno (1993), in particular, argues that there are two distinct strands of Austrian economics, both tracing the origins to Menger. One strand, manifest in the works of Wieser, Hayek, and Kirzner, emphasizes disequilibrium, the informational role of prices, discovery of already existing opportunities, and profit-seeking behavior as an equilibrating force. Another strand, developed by Böhm-Bawerk, Mises and Rothbard, focuses on monetary calculation and forward-looking, uncertainty-bearing, entrepreneurial appraisal and investment, rather than discovery. The concept of entrepreneurship as alertness to profit opportunities created by disequilibrium comes out of the Wieser-Hayek-Kirzner strand. There are, however, important precursors to both strands³⁸.

La crítica que Klein recoge de Rothbard hacia Kirzner respecto de su teoría del *alertness* sostiene que, dado que cualquier acto de arbitraje conlleva incertidumbre, y sus

³⁸ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 44-45 y 50.

precios pueden cambiar una vez adquiridos para el posterior intercambio, la fuerza impulsora de la economía no puede ser el «empresario puro» (el *alertness*), sino más bien el «empresario-capitalista»³⁹ (la inversión) que utiliza ciertos recursos como anticipo a recompensas inciertas.

Rothbard argued that unless buying and selling are instantaneous, even arbitrageurs bear uncertainty, in that selling prices may change after goods and services are acquired for arbitrage. More generally, the driving force of the market economy is no Kirzner's «pure entrepreneur», but the capitalist-entrepreneur who invest resources in anticipation of uncertain rewards⁴⁰.

Es así como Klein cita a Rothbard cuando este menciona que las ideas empresariales sin dinero son meros «juegos de salón». En otras palabras, de nada sirve «estar alerta» y ver oportunidades de beneficio hasta que se obtiene fondo de inversión necesario y se compromete en dicho proyecto.

Kirzner's formulation has been criticized, however, for a lack of attention to uncertainty. According to this criticism, mere alertness to a profit opportunity is not sufficient for earning profits. To reap financial gain, the entrepreneur must invest resources to realize the discovered profit opportunity. «Entrepreneurial ideas without money are mere parlor games until the money is obtained and committed to the projects» (Rothbard, 1985, p. 283)⁴¹.

Klein y Foss lo expresan, nuevamente, de la siguiente manera:

Critics have seized on this point as a defect in Kirzner's conception. According to this criticism, mere alertness to a profit opportunity is not sufficient for earning profits. To reap financial gain, the entrepreneur must invest resources to realize the discovered profit opportunity. As Rothbard (1985: 283) argues, «[e]ntrepreneurial ideas without money are mere parlor games until the money is obtained and

³⁹ Según Klein los austriacos tienden a centrarse en el «empresario puro» y pasan por alto al «empresario-capitalista». Lo expresa así: «Austrians tend to focus on this kind of pure entrepreneurship, the entrepreneurial aspect of all human behavior. In doing so, however, they often overlook a particular case of entrepreneurship, the driving force behind the structure of production: the capitalist-entrepreneur, who risks his money capital in anticipation of future events. Kirzner's (1973; 1979) influential interpretation of Mises identifies “alertness” or “discovery”, rather than uncertainty bearing, as the defining property of entrepreneurship» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 29). Sin embargo, esta apreciación no es del todo cierta, ni siquiera dentro de la propuesta de Israel Kirzner. El empresario puro es una *función* que se manifiesta *ex ante* de la inversión o asignación de recursos, pero una vez asignado necesariamente el empresario se transforma en empresario-capitalista. Este reconocimiento que el propio Kirzner hace sobre el asunto, y sobre el cual se volverá más adelante, echa por tierra gran parte de la crítica de Klein y Foss.

⁴⁰ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 54.

⁴¹ Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 29.

committed to the projects [...] In Kirzner's formulation, the worst that can happen to an entrepreneur is the failure to discover an existing profit opportunity. Entrepreneurs either earn profits or break even, but it is unclear how they suffer losses⁴².

Es precisamente esta idea, la de que todo empresario es necesariamente un capitalista (y por tanto propietario de recursos), la que ha llevado a Klein y Foss a contraponer la teoría del *alertness* de Kirzner⁴³ con la teoría de *judgment* de Knight⁴⁴ (y que dicen encontrar también en Mises)⁴⁵. A continuación, se expondrá íntegramente la posición de Klein y Foss sobre su teoría del *entrepreneurial judgment* y, posteriormente, la crítica a dicha posición que haría innecesaria la distinción por ellos ofrecida entre *alertness* y *judgment* para la construcción de una teoría de la firma austriaca y/o praxeológica.

Posición de Klein y Foss sobre su teoría del *entrepreneurial judgment*

En primer lugar, y acertadamente, basados en la teoría del capital de la Escuela Austriaca⁴⁶, afirman que el capital es heterogéneo, que sus cualidades no siempre son

⁴² Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 33-34.

⁴³ «One exception is the Austrian School, which has given the entrepreneur a central role in the economy, at least since the proto-Austrian contribution of Richard Cantillon (1755). Key figures in the Austrian School, such as Carl Menger (1871), Eugen von Böhm-Bawerk (1889), Ludwig von Mises (1949), and Murray Rothbard (1962) all emphasized the entrepreneur in their causal-realistic analysis of economic organization and economic change. More recently, the Austrian economist Israel Kirzner has popularized the notion of entrepreneurship as discovery or alertness to profit opportunities. Kirzner's interpretation of Mises has been highly influential, not only within the Austrian School, but also in the opportunity-discovery or opportunity-recognition branch of entrepreneurship literature (Shane and Venkataraman, 2000; Gaglio and Katz, 2001; Shane, 2003)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 94).

⁴⁴ «Most economists are familiar with Knight's distinction between “risk” and “uncertainty”. Risk refers to situations in which the outcomes of an event is unknown, but the decision maker knows the range of possible outcomes and the probabilities of each, such that anyone with the same information and beliefs would make the same prediction. Uncertainty, by contrast, characterizes situations in which the range of possible outcomes, let alone the relevant probabilities, is unknown. In this case the decision maker cannot follow a formal decision rule but must rely on an intuitive understanding of the situation —what Knight calls “judgment”— to anticipate what may occur. Risk, in this sense, refers to “a quantity susceptible of measurement”, and not a “true” uncertainty that cannot be quantified (Knight, 1921, p. 26). The essential function of the entrepreneur, in Knight's system, is to exercise judgment, particularly in the context of purchasing factors of production» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 118).

⁴⁵ «While the view of entrepreneurship as judgment appears in many writers, it is most often associated with Frank Knight (1921), but can also be found in Mises (1949) (and, to a lesser extent, Mises'predecessors, such as Menger [1871])» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 18).

⁴⁶ «Austrian economics has much to offer to entrepreneurship research, not only through the well-known Austrian concepts of distributed, tacit knowledge and entrepreneurial discovery, but also, and even more fundamentally, we think, through the Austrian theory of capital. Careful attention to capital theory, and the heterogeneous, subjectively perceived characteristics of capital goods, is a hallmark of Austrian economics» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 26).

conocidas *ex ante*, y que esta implica la necesidad de títulos de propiedad sobre dichos bienes⁴⁷ para satisfacer necesidades. Por tanto, dicen, los recursos utilizados no son *dados* sino que son *creados* por la visión empresarial que permite diversas y desconocidas combinaciones de usos⁴⁸, y que toda producción requiere tiempo al estar inserta en un contexto de incertidumbre inerradicable. Siguiendo esa línea, describen la función empresarial como el ejercicio *experimental* del *juicio empresarial (judgment)* en los usos de dichos recursos productivos bajo incertidumbre.

Because capital is heterogeneous, the attributes of capital goods are not always known, *ex ante*. Production takes time, and the results are uncertain, so the economy's capital structure does not fall into place automatically. Rather, capital goods must be deployed and redeployed in various combinations in attempts to produce particular consumer products, and someone has to do the deploying and redeploying. In the entrepreneurship theory developed by Cantillon, Knight, and Mises, that person is the entrepreneur, and the entrepreneur's primary role is to exercise *judgment* about the use of productive resources under uncertainty⁴⁹.

Seguidamente, basados en Mises, afirman que la *fuerza impulsora* del mercado radica en el empresario capitalista (coincidiendo con Knight en la idea de que todo empresario es capitalista, y todo capitalista es empresario)⁵⁰. Así, la teoría de la firma es una teoría sobre cómo los empresarios organizan sus bienes de capital heterogéneo, qué combinación de bienes de capital realiza, qué decisiones delegará a sus subordinados, cómo proveerá incentivos y qué tipo de monitoreo utilizará para verificar que dichos recursos están siendo utilizados según su *juicio empresarial (judgment)*.

⁴⁷ «This allowed us to argue that the Austrian idea of heterogeneous capital is a natural complement to the theory of entrepreneurship and that it connects naturally to ideas on heterogeneous assets in property-rights economics. Entrepreneurs who seek to create or discover new attributes of capital assets will want ownership titles to the relevant assets, both for speculative reasons and for reasons of economizing on transaction costs» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 128-129).

⁴⁸ «In our approach, resource uses are not *data*, but are *created* as entrepreneurs envision new ways of using assets to produce goods. The entrepreneur's decision problem is aggravated by the fact that capital assets are *heterogeneous*, and it is not immediately obvious how they should be combined» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 20).

⁴⁹ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 27.

⁵⁰ «This chapter argues that the most interesting problems in the theory of the firm relate to the intersection between the entrepreneurial function and the capitalist function. Indeed, as Mises argued, the driving force behind the market economy is a particular type of entrepreneur, the capitalist-entrepreneur, who risks his money capital in anticipation of future, uncertain, returns. Moreover, as discussed below, the entrepreneur is nearly always also a capitalist, and the capitalist is also an entrepreneur» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 26).

Judgment thus implies asset ownership, for judgmental decision making is ultimately decision making about the employment of resources. An entrepreneur without capital goods is, in Knight's sense, no entrepreneur [...] The theory of the firm then becomes a theory of how the entrepreneur arranges his heterogeneous capital assets, what combinations of assets will he seek to acquire, what (approximate) decision will he delegate to subordinates, how will he provide incentives and use monitoring to see that his assets are used consistently with his judgment, and so on⁵¹.

Dicho *juicio empresarial*, como se ha comentado, es toda decisión última sobre el uso de los recursos, y por tanto no existe un mercado para ello (así, la contratación de consultores, asesores, CEO y demás, implica en sí misma, el ejercicio del *juicio empresarial*, y última decisión sobre los recursos que estos utilizarán). Por tanto, el *judgment* no es un recurso más, sino un *factor de coordinación* (que ellos denominan *juicio empresarial original* o primario).

In our perspective entrepreneurship is not simply another resource, like physical and financial capital, reputation, human capital, technical know-how, and the like, but a higher-level, coordinating factor —the source of what we shall later call «primary» or «original» judgment⁵².

Dicho factor de coordinación se manifiesta, tal y como se ha apuntado más arriba, a través de la *experimentación* que queda definido como el ejercicio de creación o descubrimiento de nuevos atributos de valor en los bienes de capital para la satisfacción de necesidades en el mercado.

Thus, we argued that entrepreneurship may also be a matter of *experimenting* with capital assets in an attempt to discover new valued attributes. Because entrepreneurs typically lack perfect knowledge of an asset's relevant attributes, it is usually the assets themselves, and not particular attributes, which are traded in capital markets. Ownership of an asset confers the (residual) right to exploit future, as yet undiscovered, attributed of that asset, and entrepreneurs may acquire assets precisely to be in a position to exploit these future attributes⁵³.

De esta manera, continúan, el éxito empresarial radica en dicha *experimentación* que no depende solo de la habilidad de anticipar los precios futuros y condiciones del mercado, sino también de los costes internos y externos de transacción, del control empresarial sobre los

⁵¹ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 70-71.

⁵² Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 14.

⁵³ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 129.

bienes relevantes o cuánto de la rentabilidad esperada generada por la actividad experimental puede apropiarse, y así sucesivamente.

Such experimental activity may take place in the context of trying out new combinations through the acquisition of or merger with another firm, or in the form of trying out new combinations of assets already under the control of the entrepreneur. The entrepreneur's success in experimenting with assets in this manner depends not only on his ability to anticipate future prices and market conditions, but also on internal and external transaction costs, the entrepreneur's control over the relevant assets, how much of the expected return from experimental activity he can hope to appropriate, and so on⁵⁴.

De esta manera extienden el sentido último de la creación y descubrimiento a un plano objetivo y de *acción empresarial* (manifestada en la inversión)⁵⁵, intentando alejarlo del sentido puramente creativo del *alertness* propuesto por Kirzner.

By contrast, if the essence of entrepreneurship is the assembly of resources under uncertainty, then the locus of entrepreneurship is not the generation of creative ideas, but the funding of projects [...] The arguments presented here suggest that the entrepreneurship literature may have over-emphasized the origins and characteristics of entrepreneurial opportunities. Instead, opportunities can be usefully treated as a latent construct that is manifested in entrepreneurial action, namely the exercise of judgment over the arrangement of heterogeneous capital assets⁵⁶.

Sin embargo, dado que resulta evidente que el hombre actúa en función de sus ideas o pensamientos, añaden a su teoría el concepto de *imaginación* en reemplazo del concepto de *creación* o *descubrimiento* de Kirzner. Según ellos, «imagination» alude a la idea de que ganancias y pérdidas no existen objetivamente hasta que la acción empresarial es completada (hasta que los bienes y servicios son producidos y vendidos), mientras que el concepto de *descubrimiento* o *creación* implica que las oportunidades de beneficios, una vez concebidas, existen objetivamente tal y como en una obra de arte.

⁵⁴ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 129.

⁵⁵ «More generally, note that in this perspective, finance is treated not as an input into the entrepreneurial process, but as the very essence of that process. Entrepreneurship is, in other words, manifested in investment. Of course, the terms “finance” and “investment” are used here in a broad sense, referring to the provision not only of financial capital, but also human capital, and tangible and intangible resources —anything that can be considered an input or factor of production. Entrepreneurship is conceived as the act of putting resources at risk, with profit as the reward for anticipating future market conditions correctly, or at least more correctly than other entrepreneurs» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 114).

⁵⁶ Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 113 y 116.

However, we argue that opportunities are not best characterized either as discovered or created, but rather as *imagined*. The logic is simple: The creation metaphor implies that profit opportunities, once the entrepreneur has conceived or established them, come into being, objectively, like a work of art. Creation implies that something is created. There is no uncertainty about its existence or characteristics (though of course its market value may not be known until later). By contrast, the concept of opportunity imagination emphasizes that gains (and losses) do not come into being, objectively, until entrepreneurial action is complete (i.e., until final goods and services have been produced and sold) [...] Entrepreneurs do not, in other words, create the future, they imagine it, and their imagination can be wrong as often as it is right⁵⁷.

En la siguiente tabla comparativa se percibe la distinción que Klein y Foss ofrecen entre su propuesta de *judgment* y la que ellos interpretan del *alertness* de Kirzner⁵⁸.

<i>Judgment</i> (Knight-Mises)	<i>Alertness</i> (Kirzner)
Es ejercido por el «empresario-capitalista».	Es ejercido por el «empresario puro» ⁵⁹ .
Tiende a ser activo.	Tiende a ser pasivo ⁶⁰ .
Crea nuevas oportunidades ⁶¹ a través de <i>expectativas</i> ⁶² (que también denomina	Es la capacidad de reaccionar a <i>oportunidades existentes</i> esperando a ser

⁵⁷ Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 75, 106.

⁵⁸ Hay que tener en cuenta que, según la concepción de Klein y Foss, Mises está más cercano al concepto de función empresarial de «Cantillon-Knight» que el de *alertness* de Kirzner. Así lo expresan: «Kirzner has always described his work as an extension of Mises' theory of the market process [...] However, as we clarify later, we see Mises as closer to the Cantillon-Knight position that entrepreneurship is judgment over the deployment of resources, not alertness per se» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 52).

⁵⁹ «Kirzner (1973: 39-40) agrees that in a world of uncertainty, resource owners exercise entrepreneurial judgment in allocating their resources to particular uses. But he goes on (1973: 40-43) to introduce the analytical device of the pure entrepreneur, the agent who discovers profit opportunities without putting any resources at stake, and claims that this function, rather than investment under uncertainty, is the “driving force” of the market economy. This view, we maintain, and the Wieser-Hayek-Kirzner account in general, is very different from the view found in Cantillon, Knight, and Mises» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 52-53).

⁶⁰ «While alertness tends to be passive (perhaps even hard to distinguish from luck, Demsetz 1983), judgment is active. Alertness is the ability to react to *existing* opportunities while judgment refers to the creation of *new* opportunities [...] Decision-making under uncertainty is entrepreneurial, whether it involves imagination, creativity, leadership, and related factors or not» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 39).

⁶¹ «Alertness is the ability to react to existing opportunities while judgment refers to the creation of new opportunities» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 70 y 98).

⁶² «For Knight, in other words, opportunities do not exist, just waiting to be discovered (and hence, by definition, exploited). Rather, entrepreneurs invest resources based on their expectations of future consumer demands and market conditions, investments that may or may not yield positive returns. Here the focus is not on opportunities, but on investment and uncertainty. Expectations about the future are inherently subjective and, under conditions of uncertainty rather than risk, constitute judgments that are not themselves modelable» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 103).

<i>imagine</i> ⁶³ , y no cobran existencia hasta que el empresario actúa ⁶⁴	descubiertas o creadas (como una obra de arte) ⁶⁵ .
Se define como toma <i>última</i> ⁶⁶ de decisiones (independientemente si incluye imaginación, creatividad, liderazgo u otros factores relacionados) ⁶⁷ .	Se define como perspicacia para percibir desajustes en el mercado.
Está en un contexto de incertidumbre inerradicable donde no hay tendencia al equilibrio ⁶⁸ .	Medio a través del cual se tiende al equilibrio en el mercado.
Las oportunidades de beneficio son un fenómeno subjetivo.	Las oportunidades de beneficio son un fenómeno objetivo ⁶⁹ .

⁶³ «However, as described below, the opportunity-discovery framework is problematic as a foundation for applied entrepreneurship research. Its central concept, the *opportunity*, was intended by theorists such as Kirzner to be used instrumentally, or metaphorically, as a means of explaining the tendency of markets to equilibrate, and not meant to be treated literally as the object of analysis. I argue that entrepreneurship can be more thoroughly grounded and more closely linked to theories of economic organization and strategy by adopting the Cantillon-Knight-Mises understanding of entrepreneurship as *judgment*, along with the Austrian School's subjectivist account of capital heterogeneity. The judgment approach emphasizes that profit opportunities do not exist, objectively, when decisions are made, because the result of action cannot be known with certainty. Opportunities are essentially subjective phenomena (Foss, Klein, Kor, and Mahoney, 2008). As such, opportunities are neither discovered nor created (Alvarez and Barney, 2007), but *imagined*. They exist, in other words, only in the minds of decision-makers. Moreover, the essentially subjective character of profit opportunities poses special challenges for applied research on the cognitive psychological aspects of discovery. Rather, I argue, opportunities can be treated as a latent concept underlying the real phenomenon of interest, namely entrepreneurial action» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 94-95).

⁶⁴ «In our perspective, opportunities for entrepreneurial gain do not exist, objectively, waiting to be discovered and exploited; rather, opportunities come into existence only as they are manifested in action. Of course, objective *indications* of an opportunity may exist, such as consumer research that reveals that consumers may demand certain not yet existing functionalities in certain products. However, such indicators do not automatically translate into opportunities, for two reasons. First, the objective indicators require *interpretation*; survey results may be objective data, but the knowledge embodied therein contains an essential subjective element (Foss *et al.*, 2008). Second, unmet market demands, once perceived, do not become opportunities without substantial commitment of resources on the part of the entrepreneur, including his own work. In other words, opportunities are largely created through forward-looking entrepreneurial action» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 20).

⁶⁵ «The creation metaphor implies that profit opportunities, once the entrepreneur has conceived or established them, come into being objectively, like a work of art. Creation implies that something is created. There is no uncertainty about its existence or characteristics (though, of course, its market value may not be known until later). By contrast, the concept of opportunity imagination emphasizes that gains (and losses) do not come into being objectively until entrepreneurial action is complete (i.e., until final goods and services have been produced and sold)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 105).

⁶⁶ «Judgment, as the ultimate decision-making factor of production (in Grossman and Hart's terminology, the residual rights of control) cannot be delegated, by definition. But many other approximate decision rights can, and frequently are, delegated to employees» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 88).

⁶⁷ «In short, decision making under uncertainty is entrepreneurial, whether it involves imagination, creativity, leadership, and related factors or not» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 70).

⁶⁸ «However, uncertainty is clearly a fundamental aspect of action (Mises, 1949) and it is difficult to see the usefulness of a theory of entrepreneurship that abstracts from it. However, introducing uncertainty may destroy the basis for the claim that entrepreneurship is equilibrating» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 61).

Necesita capital (requiere empleo de recursos) ⁷⁰ .	No necesita capital (no requiere empleo de recursos, y por tanto no produce un efecto directo en la asignación de recursos) ⁷¹ .
Asume incertidumbre (ocurre cuando el rango de posibilidades de resultados futuros es desconocido) ⁷² .	No asume incertidumbre.
Es una función de <i>inversión</i> ⁷³ .	Es una función de <i>descubrimiento</i> .
Puede obtener pérdidas ⁷⁴ .	No puede obtener pérdidas (a lo sumo puede fallar en el descubrimiento de oportunidades de beneficio) ⁷⁵ .

⁶⁹ «Contemporary entrepreneurship scholars, considering whether opportunities are objective or subjective (McMullen and Shepherd, 2006; Company's and McMullen, 2007), note that Kirzner tends to treat them as objective. Again, this is true, but misses the point. Kirzner is not making an ontological claim about the nature of profit opportunities *per se* —not claiming, in other words, that opportunities are, in some fundamental sense, objective— but merely using the concept of objective, exogenously given, but not yet discovered opportunities as a device for explaining the tendency of markets to clear» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 103).

⁷⁰ «Knight introduces the notion of judgment to link profit and the firm to the existence of uncertainty. Judgment primarily refers to the process of businessmen forming estimates of future events in situations in which there is no agreement or idea at all on probabilities of occurrence. It may be defined as a service that enhances the quality of decisions in novel situations that require an urgent decision, a service that is learned and has a large tacit component. Entrepreneurship represents judgment that cannot be assessed in terms of its marginal product and which cannot, accordingly, be paid a wage» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 39).

⁷¹ «Judgment is business decision-making when the range of possible future outcomes, let alone the likelihood of individual outcomes, is generally unknown (what Knight terms uncertainty, rather than mere probabilistic risk). Exercising judgment thus requires the investment resources (primarily, the purchase of factors of production in the present, in anticipation of future receipts from the sale of finished goods). Alertness, or awareness of particular conditions, does not itself involve judgment, and does not, in this understanding, have a direct effect on the allocation of resources» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 53-54).

⁷² «An alternative account treats entrepreneurship as judgmental decision making under conditions of uncertainty. Judgment refers primarily to business when the range of possible future outcomes, let alone the likelihood of individual outcomes, is generally unknown (what Knight terms *uncertainty*, rather than mere probabilistic risk). This view finds expression in the earliest known discussion of entrepreneurship —that found in Richard Cantillon's *Essai sur la nature de commerce en general* (1755). Cantillon argues that all market participants, with the exception of landowners and the nobility, can be classified as either entrepreneurs or wage earners» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 97).

⁷³ «Because Kirzner's (pure) entrepreneur perform only a discovery function, rather than an investment function, they do not own capital; they need only be alert to profit opportunities. Kirznerian entrepreneurs need not be charismatic leaders, do not innovate, and are not necessarily creative or in possession of sound business judgment. They do not necessarily start firms, raise capital or manage an enterprise. They perform the discovery function, and nothing else» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 56).

⁷⁴ «An alternative account treats entrepreneurship as judgmental decision making under conditions of uncertainty. Judgment refers primarily to business when the range of possible future outcomes, let alone the likelihood of individual outcomes, is generally unknown (what Knight terms *uncertainty*, rather than mere probabilistic risk). This view finds expression in the earliest known discussion of entrepreneurship —that found in Richard Cantillon's *Essai sur la nature de commerce en general* (1755). Cantillon argues that all market participants, with the exception of landowners and the nobility, can be classified as either entrepreneurs or wage earners» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 97).

No hay mercado para él (no se puede comprar, vender, ni recibir salario por ello).	(No dicen nada explícito al respecto.)
La identificación de oportunidades de ganancias son actos empresariales ⁷⁶ , donde las ganancias o pérdidas se derivan de una correcta o incorrecta inversión de capital ⁷⁷ .	La identificación de las oportunidades de ganancia es en sí mismas una «caja negra» ⁷⁸ , en la que uno puede tener ganancias o pérdidas dependiendo de la correcta o incorrecta lectura del mercado.
Es <i>fuerza impulsora</i> del mercado como <i>factor coordinador</i> (basado en el <i>juicio empresarial original</i> o primario).	Es la <i>fuerza impulsora</i> del proceso de mercado sin posibilidad de dar explicación de esta.

La comparativa que se ha presentado, y que es central en toda la obra de Klein y Foss para justificar la propuesta de la teoría del *judgment* frente a la propuesta por Kirzner (y desde la cual procuran aportar a una nueva teoría de la firma) tiene varios errores (algunos fundamentales y otros anecdóticos).

Análisis crítico a la teoría del *entrepreneurial judgment* de Klein y Foss

Quizá el punto nuclear, y sobre el cual Klein y Foss han hecho especial relevancia, radica en la distinción entre el «empresario-capitalista» y el «empresario puro». En realidad,

⁷⁵ «In Kirzner's formulation, the worst than can happen to an entrepreneur is the failure to discover an existing profit opportunity. Entrepreneurs either earn profits or break even, but it is unclear how they suffer losses. Mises, by contrast, consistently identifies entrepreneurship with both profit and loss» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 29-30).

⁷⁶ «In short, this chapter suggests a reorientation of the entrepreneurship literature toward deeds, not words or dreams. In Rothbard's (1985, p. 283) words: "Entrepreneurial ideas without money are mere parlor games until the money is obtained and committed to the projects". Of course, the subjectivist concept of resources is inextricably tied to beliefs —vision, imagination, new mental modls, if you like— but these beliefs are relevant only to the extent that they are manifest in action» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 116).

⁷⁷ «Moreover, explaining entrepreneurial loss is awkward using both discovery and creation language. In Kirzner's formulation, for example, the worst that can happen to an entrepreneur is the failure to discover an existing profit opportunity. Entrepreneurs either earn profits or break even, but it is unclear how they suffer losses. Kirzner (1997) claims that entrepreneurs can earn losses when they misread market conditions. "Entrepreneurial boldness and imagination can lead to pure entrepreneurial losses as well as to pure profit. Mistaken actions by entrepreneurs mean that they have misread the market, possibly pushing price and output constelations in directions not equilibrative" Kirzner (1997, p. 72). But even this formulation makes it clear that is mistaken *actions* —not mistaken discoveries— that lead to loss. Misreading market conditions leads to losses only if the entrepreneur has invested resources in a project based on this misreading. It is the failure to anticipate future market conditions correctly that causes the loss. It seems obscure to describe this as erroneous discovery, rather than unsuccessful uncertainty bearing» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 105).

⁷⁸ «Beyond specifying general equilibrium conditions, however, Kirzner offers no theory of how opportunities come to be identified, who identifies them, and so on; identification itself is a black box [...] In short, what Kirzner calls "entrepreneurial discovery" is simply that which causes markets to equilibrate» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 102).

Kirzner reconoce que la figura del «empresario puro» no existe en el mundo real (como tampoco existe un «trabajador puro» o un «capitalista puro»)⁷⁹. Por tanto, deliberadamente asigna un valor a la *distribución funcional* del «empresario puro» (como *categoría cataláctica*) para comprender mejor la naturaleza de la contribución puramente empresarial que es constitutiva al ser humano, aunque no excluyente ni exclusiva respecto de las demás. Este punto parece haber sido omitido por Klein y Foss. De la misma manera que la figura del «Robinson Crusoe» nos permite comprender analíticamente (a través de una construcción imaginaria) los aspectos fundamentales de la praxeología, comparar a este (contexto de economía autística inexistente) con el ser humano real (contexto de economía real de mercado) como si ambas fueran propuestas contrapuestas, sería un gravísimo error.

No se entiende muy bien a qué se refieren los autores cuando dicen que el *alertness* de Kirzner «tiende a ser pasivo». Más bien el «empresario puro» es presentado por Kirzner como una función «activa» de percepción, de estado de alerta, y de ver (descubrir o crear) aquellas oportunidades de beneficio que otros no ven. Por tanto, resulta un tanto arbitraria esta distinción, y no acorde a la teoría expuesta por Kirzner.

Por otro lado, decir que el *alertness* de Kirzner implica la «capacidad de reaccionar a oportunidades existentes» (al presentarlo como un fenómeno objetivo) frente a las que son creadas a través de expectativas o imaginación (presentando el *judgment* como un fenómeno subjetivo) también resulta una comparación inapropiada. El *alertness* de Kirzner no implica, necesariamente, que las oportunidades ya existan en sentido objetivo y material, sino que está íntimamente ligada a la percepción, siempre subjetiva, del individuo que otea el mercado en entorno de incertidumbre inerradicable. El hecho de que el descubrimiento empresarial o estado de alerta sea presentado como la capacidad de ver, descubrir o crear oportunidades de beneficio es en sí mismo una descripción del sentido subjetivista y dinámico de tal función. Y todo ello, además, a partir la misma línea conceptual de Mises desde la perspectiva especulativa y de arbitraje de la acción.

Lo que yo he llamado *perspicacia* empresarial Mises lo expresa definiendo la *empresarialidad* como la acción humana «vista en el aspecto de la incertidumbre

⁷⁹ Véase capítulo «Israel M. Kirzner, *alertness*, función empresarial y justicia distributiva» en “Historia económica de la Empresarialidad. Hacia una teoría praxeológica de la firma” (Ravier, L., *Historia económica...*, pp. 493-511).

inherente a toda acción» [...] la perspectiva de beneficio, lo mismo que la mía, como una *teoría «de arbitraje»* del beneficio [...] Aunque la exposición de Mises insistió más que la mía en la inevitable incertidumbre que se cierne sobre la actividad empresarial (en un mundo en que la producción necesita tiempo), está claro que para Mises, como para mí, los beneficios proceden de una falta de ajuste entre el mercado de productos y el de factores, y que el éxito de la actividad empresarial consiste en darse cuenta de ese desajuste antes que otros [...] Y, por supuesto, ha sido el énfasis de Mises sobre la *acción humana* lo que yo he contrastado con el hombre económico de Robbins. Mi descubrimiento de un elemento empresarial dentro de la acción humana, que, por definición, está excluido de ese tipo robbinsiano, repite simplemente la afirmación de Mises de que la función empresarial —la acción vista en su perspectiva *especulativa*— es inherente a toda acción⁸⁰.

Además, el hecho de que Klein y Foss describan la «toma última de decisiones» (*judgment*) como algo independiente de la imaginación o creación es contradictorio. Y lo es tanto dentro de su propuesta (ya se ha comentado que sustituyen el descubrimiento o creación por lo que ellos denominan *imagine* o imaginación) como fuera de ella. ¿Cómo realiza el empresario propietario de recursos esos últimos y fundamentales juicios empresariales si no es a través de la «imaginación» o «creatividad» humana? Y es que, precisamente este es uno de los grandes aportes de Kirzner. El haber percibido cómo la capacidad creativa (innatamente humana) es la fuerza impulsora última de todo el proceso de mercado. Klein y Foss, en este punto, critican lo que a la vez pretenden defender. Y es que, quizá, uno de los mayores inconvenientes que manifiestan en su teoría sea el hecho de no haber percibido correctamente la dinámica de los procesos de mercado en toda su plenitud. Muy probablemente influenciados por Ludwig Mauritis Lachmann (quien niega la tendencia del mercado al equilibrio al abrazar la hermenéutica como modo para describir la realidad)⁸¹, no

⁸⁰ Kirzner, I.M., *Competencia...*, pp. 98-99.

⁸¹ «It must be noted that nihilism had seeped into current Austrian thought before Lavoie and his colleagues at the Center for Market Processes embraced it with such enthusiasm. It began when Ludwig M. Lachmann, who had been a disciple of Hayek in England in the 1930s and who had written a competent Austrian work entitled *Capital and Its Structure* in the 1950s, was suddenly converted by the methodology of the English economist George Shackle during the 1960s. Since the mid-1970s, Lachmann, teaching part of every year at New York University, has engaged in a crusade to bring the blessings of randomness and abandonment of theory to Austrian economics. When Lavoie and his colleagues discovered Heidegger and Gadamer, Lachmann embraced the new creed at the 1986 first annual (and, if luck is with us, the last annual) conference of the Society of Interpretive Economics at George Mason University. The genuine Misesian creed, however, still flourishes at the Ludwig von Mises Institute at Auburn University and in its publications: *The Free Market*, the *Austrian Economics Newsletter*, and the *Review of Austrian Economics*, which in its first issue included a critique of a quasi-hermeneutical book by two ex-Misesians who claim to have discovered the key to economics in the works of Henri Bergson» (Rothbard, M.N., «The Hermeneutical Invasion of Philosophy and Economics», *Review of Austrian Economics*, 3, n.º 1, invierno de 1989, pp. 45-60).

han sabido apreciar la función coordinadora que efectivamente el empresario realiza en un mundo de incertidumbre inerradicable a pesar de que el equilibrio al que tiende nunca se alcance⁸².

Otro aspecto un tanto forzado respecto de la interpretación que hacen de la obra de Kirzner radica en creer que el «empresario puro» no soporta incertidumbre, dado que las oportunidades de beneficio son descubiertas o creadas sin necesidad de capital. Sin embargo, esto solo es así en términos analíticos para la comprensión, como ya se ha comentado, de la función empresarial que conllevan los hombres de carne y hueso, y no como realidad única y excluyente de todas las demás. De hecho, en uno de los pocos comentarios que Kirzner hace respecto de la firma reconoce cómo esta es el resultado de que el empresario lleve a término las decisiones empresariales en relación a determinados recursos necesarios para cumplir sus expectativas. Es decir, Kirzner expresa la misma idea que Klein y Foss ofrecen con su teoría del *judgment* (a saber, la relación existente entre las decisiones últimas, la necesidad de recursos o capital y la realidad del empresario-capitalista que ambos defienden).

Sin embargo, la verdad es que en el análisis la empresa debería reconocerse como una entidad compleja. Como Papandreou ha señalado, la empresa emerge solo cuando «los propietarios de servicios productivos los venden a un empresario». La empresa, entonces, no es en absoluto lo mismo que el empresario puro. Es lo que resulta *después* de que el empresario ha llevado a término cierta toma de decisión empresarial, específicamente la compra de determinados recursos. Una vez que el empresario ha adquirido algunos de los recursos necesarios para producir determinado tipo de mercancías, está ya, por así decirlo, en el negocio. Se ha comprometido (hasta un grado que depende de la especificidad y movilidad de los recursos adquiridos) en una rama particular de la industria, y puede ahora, adquiriendo los recursos adicionales necesarios, aprovecharse de sus compras previas. Este empresario ya no es simplemente un empresario puro; se ha convertido, como resultado de decisiones empresariales anteriores, en propietario de recursos⁸³.

⁸² En este sentido, el propio Kirzner nos dice: «Lachmann (1986, 1991) concibe el proceso de mercado no solo como un proceso en el que constantemente se producen cambios (cosa en la que los teóricos de la creatividad empresarial estarían en general de acuerdo), sino en el que además *en ningún momento* puede llegar a asegurarse que las fuerzas coordinadoras sean más fuertes que las desequilibradoras (y que se desencadenan como resultado de los cambios en las variables independientes del sistema), de manera que no puede suponerse en forma alguna que el proceso de mercado *tienda* a producir un efecto de mutuo descubrimiento entre los agentes del mismo [...] Es precisamente el carácter empresarial del proceso de mercado (que ellos no discuten en absoluto) lo que garantiza virtualmente que el proceso debe *fracasar* a la hora de plasmarse en una tendencia sistemática tendente a la mutua coordinación» (Kirzner, I.M., *Competencia...*, p. 288).

⁸³ Kirzner, I.M., *Competencia...*, pp. 66-67.

Tal y como se puede comprobar en la siguiente cita de Kirzner, para él los conceptos de «perspicacia» (*alertness*), «juicio» (*judgment*) y subjetividad (*speculative*) están entrelazados y forman parte de una misma realidad.

Toda acción humana es especulativa; mi insistencia en el elemento de perspicacia en la acción pretende señalar que, lejos de sentirse entorpecidos por la ineludible incertidumbre de nuestro mundo, los hombres *actúan según su juicio* de qué oportunidades están sin explorar por otros⁸⁴.

Por tanto, la contraposición entre la «función de inversión» (del *judgment*) y la «función de descubrimiento» (del *alertness*) no están realmente contrapuestas. Kirzner reconoce la «función de inversión» (aunque no con esas palabras), y en ningún momento expresa la idea de que un empresario de carne y hueso no necesite capital o recursos para expresar o manifestar sus decisiones empresariales y poder así conseguir sus ganancias esperadas. De la misma manera, las ganancias o pérdidas, si bien no están presentes en la «función de descubrimiento» propias del *alertness*, sí están presentes en la manifestación material de estas. Por ello, si la asignación de recursos se correspondió a una lectura correcta de la situación del mercado, este percibirá ganancias, de lo contrario percibirá pérdidas (y estas serán producidas, inicialmente, por una incorrecta interpretación de la situación del mercado).

Tal y como puede comprobarse, y se ha comentado al inicio de este artículo, la propuesta de Klein y Foss adolece de redundancias, ambigüedades y contradicciones.

En definitiva, la teoría del *judgment* de Klein y Foss no solo está presente en términos generales en la teoría del *alertness* propuesta por Kirzner, sino que queda contenida, en otros términos, en la interpretación histórico-evolutiva de la teoría económica aplicada a la teoría de la *empresarialidad* en su conjunto, y subsiguientemente en la aproximación a los principios teóricos y praxeológicos de la firma articulados en *Historia económica de la empresarialidad* (2016).

Consideraciones sobre la teoría de la firma

Es la concepción fundamental de la *decisión última en la toma de decisiones* (sea vista desde el *juicio empresarial* o la *perspicacia*) la que determinará el modo en que se

⁸⁴ Kirzner, I.M., *Competencia...*, p. 99.

comprenderá cuál es exactamente el corazón de la función empresarial y sobre la cual se derivará una forma de entender y construir una teoría de la firma.

Así, según Klein y Foss, las firmas existen no solamente para economizar los costes de transacción dados, sino también como una manifestación de *juicio empresarial* a través de la posesión, asignación y combinación de recursos⁸⁵, y que se utiliza como medio para maximizar el retorno de dicho juicio empresarial⁸⁶. En el caso hipotético de que efectivamente la razón de ser de las firmas surgiera cuando aparece el empresario-capitalista que posee, asigna y combina sus propios recursos procurando maximizar su propio *juicio empresarial* reduciendo los costes de transacción (dados), y se deje fuera de la ecuación el *alertness* propuesto por Kirzner, el resultado que se obtendría sería el del ya criticado y falso *homo economicus* que maximiza recursos dados con base en costes dados. Por ello, el *judgment* de Klein y Foss necesariamente responde, sin más, a un reemplazo del *alertness* de Kirzner en los mismos términos que expuso este. Al *judgment* (juicio empresarial) necesariamente le añaden *experimentación, imaginación y factor de coordinación*, nada de lo cual puede hacerse sin el concepto de *descubrimiento* o *creación* propuesto por Kirzner. En último término la experimentación, imaginación y el factor de coordinación serán, al igual que dicen ver en Kirzner, una «caja negra» con unas cualidades esencialmente creativas, y que son en última instancia la verdadera fuerza impulsora de todo el proceso de mercado⁸⁷.

⁸⁵ «In summary, while the mainstream Coasean, contractual approach to the firm —particularly when dressed in formal, mathematical garb— is tied closely to neoclassical economics notions of static efficiency, there is room for incorporating ideas about entrepreneurship, ideas that generate alternative perspectives on the basic issues of the firm's nature and structure. Firms exist not simply to economize on given transaction cost, or to mitigate hazard caused by exogenous conditions of asset specificity. Rather, firms exist as manifestations of entrepreneurial judgment —to realize their visions, entrepreneurs must take possession of resources and, in a world of heterogeneous assets and Knightian uncertainty, they are continually combining and recombining these resources. Doing so as a network of independent contractors, each possessing residual income and control rights over his own resources, would be prohibitively costly. Hence it makes sense for entrepreneurs to own complementary resources» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 186).

⁸⁶ «In the following we develop the argument that from an entrepreneurial perspective, the firm emerges as the entrepreneur's means of maximizing the returns from his judgment. This overall idea can explain not only the emergence of firms, but also their boundaries and internal organization» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 163).

⁸⁷ Es curioso notar cómo Klein y Foss dicen estar interesados en una teoría de la función empresarial constitutiva en la acción humana y no en palabras o pensamientos, lo que probablemente les haya incentivado a descartar la teoría del *alertness* de Kirzner, y sustituirla por la del *judgment*. Sin embargo, ¿acaso las palabras o pensamientos no son acciones? ¿No están constitutivamente integradas en toda acción humana? Y es que la misma creatividad o acto de descubrimiento es una acción que si bien la ciencia económica no puede desentrañar, sí puede, al menos, mencionar su existencia e importancia (que es lo que precisamente ha hecho Kirzner al considerarla como fuerza impulsora de

Por tanto, respecto a la mención que Klein y Foss hacen de los costes de transacción de Ronald Coase expuestos en *La naturaleza de la firma*⁸⁸, y que es bien conocido dentro de la teoría económica, es posible aceptarla como correcta en términos meramente hipotéticos (efectivamente, si los costes de transacción fueran conocidos y estuvieran dados, la razón de ser de las firmas y sus límites podrían explicarse desde dichos costes relativos de intercambio interno y externo)⁸⁹. De hecho, se entiende que cuando Rothbard concuerda con Coase, lo hace en el sentido hipotético mencionado⁹⁰, mientras que la explicación que Rothbard ofrece a los límites de las organizaciones aplicando la teoría general de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo en el caso particular de las firmas⁹¹ (que ya se ha mencionado en su capítulo correspondiente) resulta más esclarecedora. Y es que el problema no está en los

los procesos de mercado). Lo dicho al principio, ellos lo expresan así: «Again, we will conclude that the judgment approach fits most naturally with most of these theories. The reason is simple: firms are bundles of resources, and an entrepreneurial theory for the firm must be a theory about resources. Mental processes of recognition, perception, vision-setting, and social processes of leadership and culture-formation provide critical *contexts* for resource allocation—we may regard them as antecedents to decisions about resources use—but they do not constitute market action. Like Mises, we are ultimately interested in purposeful human action, and we want an entrepreneurship theory that focuses on deeds, not words or thoughts. The notion of judgment calls attention to decisions in the service of an entrepreneurial plan or at least intention about buying, selling, and using productive assets (while not being strictly identical to them). Such decisions have been remarkably underemphasized in much of the research literature on entrepreneurship, notably in the “opportunity discovery” research stream. We discuss this stream in the following chapter» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 41).

⁸⁸ «Ronald Coase, in his celebrated 1937 paper on «The Nature of the Firm», was the first to explain that the boundaries of the organization depend not only on the productive technology, but on the cost of transacting business. In the Coasian framework, as developed and expanded by Williamson (1975, 1985, 1996), Keim, Crawford, and Alchian (1978), and Grossman and Hart (1986), the decision to organize transactions within the firm as opposed to on the open market—the “market or by decision”—depends on the relative costs of internal versus external exchange» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 4).

⁸⁹ «The market mechanism entails certain costs: discovering the relevant prices, negotiating and enforcing contracts, and so on. Within the firm, the entrepreneur may be able to reduce these “transaction costs” by coordinating these activities himself. However, internal organization brings another kind of transaction cost, namely problems of information flows, incentives, monitoring, and performance evaluation. The boundary of the firm, then, is determined by the tradeoff, at the margin, between the relative transaction costs of external and internal exchange. In this sense, firm boundaries depend not only on technology, but on organizational considerations; that is, on the costs and benefits of contracting» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 4-5).

⁹⁰ «Indeed, Rothbard's treatment of firm size in *Man, Economy, and State* (1962) was among the first discussions to adopt explicitly the framework proposed by Ronald Coase in 1937, a framework that underlies most contemporary theorizing about the firm» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 3).

⁹¹ «In Coase's words, “Why does the entrepreneur not organize one less transaction or one more?” Or, more generally, “Why is not all production carried on in one big firm?” (Coase, 1937, pp. 393-94). The theory of the limits to the firm is perhaps the most difficult and least well developed part of the new economics of organization [...] It is there that Austrian theory has an obvious contribution to make, by applying Mises's theorem on the impossibility of economic calculation under socialism. Rothbard has shown how the need for monetary calculation in terms of actual prices not only explains the failures of central planning under socialism, but places an upper bound on firm size» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 4-6).

costes de transacción, sino más bien en la posibilidad del cálculo económico a través de los precios de mercado, que son interpretados creativamente desde todo acto empresarial. Solo se puede aceptar la teoría de Coase de que el empresario reduce los costes de transacción a través de la coordinación interna de sus propias actividades⁹² si este acto y razón de ser se entiende desde la teoría de la «eficiencia dinámica» propuesta por Jesús Huerta de Soto.

En otras palabras, si se asume que todo acto humano (empresarial) conlleva coste (renuncia), y que, a menor renuncia, *ceteris paribus*, se consiguen mayores ganancias (beneficios), y por tanto mayor coordinación en el mercado, es posible entender que la razón de ser de las firmas estriba en esta interrelación de individuos que colaboran mutuamente hacia un mismo fin, pero con evidentes beneficios complementarios⁹³.

En este sentido, la influencia de Coase a través de Williamson (con una visión meramente contractualista, y en absoluto praxeológica)⁹⁴, en el cuerpo de la teoría de la firma que Klein y Foss proponen, los aleja paulatinamente del sentido más puramente austriaco de esta. Por ello no tendrán reparos en afirmar, forzosamente, que para ellos Coase y Williamson «simplemente dicen que la firma es taxis, el mercado cosmos»⁹⁵ (utilizando la distinción de

⁹² «Coase (1937) introduced a fundamentally new way to think about the firm. In the world of neoclassical price theory, he noted, firms have no reason to exist. If firms emerge in a market economy, he reasoned, it must be that there is a “cost to using the price mechanism” (Coase, 1937: 390) [...] Inside the firm, the entrepreneur may be able to reduce these “transaction cost” by coordinating these activities himself [...] The boundary of the firm, then, is determined by the trade-off, at the margin, between the relative transaction cost of external and internal exchange» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 136-137).

⁹³ Sobre estos aspectos véase el último capítulo de “Historia económica de la empresarialidad. Hacia una teoría praxeológica de la firma” titulado «Aproximación a los principios de una teoría praxeológica de la firma» (Ravier, 2016, 599-625).

⁹⁴ «Williamson attacks this conception of the firm, what he calls the “firm-as-production-function” view. Building on Coase’s (1937) transaction-cost or “contractual” approach, Williamson argues that the firm is best regarded as a “governance structure”, a means of organizing a set of contractual relations among individual agents. The firm, then, consists of an entrepreneur-owner, the tangible assets he owns, and a set of employment relationships —a realistic and thoroughly Austrian view. Williamson emphasizes “asset specificity” —the degree to which resources are specialized to particular trading partners— as the key determinant of the firm’s boundaries, defined as the set of transactions that are internal to the firm (or, put differently, the set of assets owned by the entrepreneur). More generally, he holds that entrepreneurs will tend to choose the form or organization —a loose network of small firms, trading in the open market; a franchise network, alliance, or joint-venture; or a large, vertically integrated firm— that best fits the circumstances» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 188).

⁹⁵ «Some Austrians have argued, following Alchian and Demsetz (1972), that Coase and Williamson wrongly claim that firms are not part of the market, that entrepreneurs substitute coercion for voluntary consent, and that corporate hierarchies are somehow inconsistent with the free market (e.g., Ellig and Gable, 1993; Minker, 1993a; Langlois, 1994a, Mathews, 1998). I think this is a misreading of Coase and of Williamson. It is true that Coase speaks of firms “superseding” the market and entrepreneurs “suppressing” the price mechanism, while Williamson says

Menger entre orden y organización, y de Hayek entre cosmos y taxis), cuando la realidad de sus ideas dista mucho de dichas conceptualizaciones.

Lo cierto es que, tal y como comenta Jesús Huerta de Soto, no solo la información y costes de transacción no están dados (lo que presupone que Coase se mantiene en el paradigma estático y en equilibrio)⁹⁶, sino que el descubrimiento y creación de nueva información cambiarían de forma radical e imprevista dicha realidad.

En concreto, efectuar un análisis de comparativa institucional centrándose en los diferentes costes de transacción de cada institución, implica el suponer que estos están dados y son conocidos, y que es incluso posible efectuar un rediseño institucional que permita modificar los costes de transacción de cada situación dada. Sin embargo, todo el marco de costes de transacción que se tome como referencia en el análisis puede cambiar de forma radical e imprevista si, como consecuencia de un acto de pura creatividad empresarial, se descubren nuevas alternativas, posibilidades de producción y, en general, nuevas soluciones a los problemas que, hasta ese momento, previamente habían pasado completamente inadvertidos a los empresarios⁹⁷.

Y por la misma razón, por el carácter subjetivo y creativo en la interpretación de la información en el mercado, Kirzner contraargumentará frente a la idea de Coase de que a

firms emerge to overcome “market failure”. But they do not mean that the firm is outside the market in some general sense, that the market system as a whole is inefficient relative to government planning, or anything of the sort [...] While Coase, Simon, Hart, and other organizational economists do not draw explicitly on the Austrians, this distinction can also be interpreted in terms of Menger's distinction between *orders* and *organizations*, or Hayek's *cosmos* and *taxis*. Coase and Williamson are simply saying that the firm is a *taxis*, the market a *cosmos*. This does not deny that there are “unplanned” or “spontaneous” aspects of the internal organization of firms, or that there is purpose, reason, the use of monetary calculation, etc., in the market» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 198-190).

⁹⁶ «Toda la teoría de Coase insiste obsesivamente en la existencia de “costes de transacción”, cuyo concepto presupone que existe la información necesaria para identificar y calcular tales costes. Sin embargo, el problema económico no es, básicamente, un problema de costes de transacción, sino que es un problema *empresarial*, es decir, de descubrimiento y creación de la información necesaria, tanto en lo que se refiere a nuevos fines, como en lo que respecta a nuevos medios precisos para lograrlos. Es decir, la teoría de Coase continúa siendo una teoría estática o de equilibrio, que presupone un marco dado de fines y medios y que ignora que previo al problema de “costes de transacción” se encuentra el problema, mucho más relevante, de darse o no cuenta empresarialmente de cuáles son los cursos más adecuados de acción. Es decir, los “costes de transacción” pueden no existir si no son descubiertos, y aquellos que subjetivamente se estimen como tales, en cualquier momento pueden dejar de serlo o verse modificados radicalmente si es que se producen innovaciones o descubrimientos empresariales. No se trata, por tanto, de que la información esté dada, pero de manera dispersa o diseminada, siendo muy “costoso” hacerse con la misma, sino de que la información no está dada, y si se ejerce bien la función empresarial, puede crearse o descubrirse constantemente nueva información práctica *sin coste alguno*: en los procesos sociales dinámicos el problema económico no lo plantean los “costes de transacción” sino la ineficiencia —X, o, si se prefiere, el genuino error empresarial, y tan solo se resuelve mediante el ejercicio creativo y no coaccionado de la función empresarial» (Huerta de Soto, J., *Socialismo...*, p. 199, n. 50).

⁹⁷ Huerta de Soto, J., *La teoría...*, p. 40.

coste cero de transacción se llegaría a una situación de equilibrio sin «fallos de mercado», comprendiendo de manera preclara que el acceso a la información no implica, necesariamente, su correcta interpretación y uso.

Niego esto basándome en que *la posibilidad de adquirir gratuitamente información sobre oportunidades deseables y disponibles no basta en absoluto para garantizar que esas oportunidades lleguen a captarse*. Tener acceso sin costes a ciertas informaciones no es aún *conocer* esas informaciones, ya que es posible no darse cuenta de lo que representan⁹⁸.

Asuntos de gestión interna en las firmas

Teniendo en cuenta que Klein y Foss procuran responder a las tres preguntas fundamentales de la naturaleza de las firmas (por qué existen, qué determina sus límites y qué determina la organización interna)⁹⁹, seguidamente extienden su teoría a la última de estas consideraciones¹⁰⁰.

La aplicación que hacen a la pregunta sobre la *organización interna* de las firmas es que: (1) a la teoría de la inversión (*corporate finance*) se le debe añadir la teoría de cómo los inversores proveen incentivos a los gerentes para usar eficientemente sus recursos (*corporate governance*)¹⁰¹, (2) las firmas son un medio, a través de un conjunto de contratos formales e

⁹⁸ Kirzner, I.M., *Competencia...*, p. 240.

⁹⁹ «Since Coase (1937) the fundamental issues in the economic theory of the firm have been taken as why firms *exist* (when non-firm, contractual means of allocating resources are available), what determines their *boundaries* (i.e., the allocation of productive activities across firms), and what determines their *internal organization* (i.e., organizational structure, reward systems, etc.). Thus, as we shall argue, entrepreneurial opportunities may be directly tied to why firms exist, because firms may be formed to exploit opportunities or facilitate entrepreneurial experimentation, and the allocation of ownership and property rights in firms may influence these activities within and across firms» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 12).

¹⁰⁰ «As Foss and Klein (2005) point out, most existing approaches to entrepreneurship, even if linked to the existence of firms, say little about the key questions of internal organization: How should decision rights be assigned? How should employees be motivated and evaluated? How should firms be divided into divisions and departments? The notion of judgment-based entrepreneurship offers insight into these questions as well» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 85).

¹⁰¹ «Because the owner, and not the manager, is the ultimate decision-maker, the Austrian theory of the firm should comprise two elements: a theory of investment (corporate finance), and a theory of how investors provide incentives for managers to use these resources efficiently (corporate governance)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 38).

implícitos¹⁰², para delegar particulares derechos de decisión a sus subordinados¹⁰³ (y que ellos denominan juicio empresarial derivado —*derived judgment*¹⁰⁴—, (3) las firmas, por tanto, conforman jerarquías de juicio empresarial¹⁰⁵, (4) dado que la función empresarial es un acto de asignación de recursos de capital heterogéneo, será importante entender cómo individuos y equipos aprenden a hacerlo satisfactoriamente¹⁰⁶, (5) la teoría del empleo es realmente una *teoría de delegación* de derechos de decisión desde el indelegable *judgment*¹⁰⁷, (6) salvo que el empresario que constituye una firma utilice sus propios recursos, quien estaría ejerciendo realmente la función empresarial serían quienes financian el proyecto¹⁰⁸, y por tanto todos los accionistas de una compañía no son tratados como proveedores pasivos de capital, sino como

¹⁰² «In our terminology, these “specifying decisions” are the set of formal and implicit contracts by which the entrepreneur delegates judgment to subordinates in the multi-person organization. In deciding what decision rights to delegate, what monitoring and reward systems to implement, what evaluation schemes to use, and so on, the entrepreneur must recognize that —contrary to some of the popular management literature— more delegation is not necessarily better» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 196).

¹⁰³ «Our approach suggests that the basic explanation for systematic differences in firm-level performance is that entrepreneurs differ in their abilities to exercise original judgment and to delegate “derived judgment” to subordinates [...] As Mises (1949: 303) emphasized, “entrepreneurs are not omnipresent. They cannot themselves attend to the manifold tasks which are incumbent upon them”, so that coping with distributed knowledge leads in the direction of decentralization (see also Hayek, 1945: 83-84), through delegation of decision rights to managers (Mises, 1949: 305)» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 214).

¹⁰⁴ «And internal organization is a means of delegating particular decision rights to subordinates who exercise derived judgment (Foss, Foss, and Klein, 2007)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 111-112).

¹⁰⁵ «Inspired by Knight (1921), we develop the notion of the firm as a *nested hierarchy of judgments*» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 97).

¹⁰⁶ «Our approach also has implications for organizational learning. If entrepreneurship, and hence economic organization, is the act of arranging heterogeneous capital resources, then it is important to understand how individual and teams learn to do this successfully» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 90).

¹⁰⁷ «However, our approach is potentially rich in explanatory power. For example, because entrepreneurial judgment requires resource ownership, the theory of employment —the contractual relations between the entrepreneurs and those they hire to help them execute their plans— is ultimately a theory of *delegation*. Judgment, as the ultimate decision-making factor of production (in Grossman and Hart's terminology, the residual rights of control) cannot be delegated, by definition. But many other approximate decision rights can, and frequently are, delegated to employees» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 88).

¹⁰⁸ «What is the correlation between self-employment and judgment? Self-employed individuals who finance their ventures with debt or personal savings are surely acting as Knightian entrepreneurs. If a new venture is financed with equity, then in our framework it is the financier —the venture capitalist or angel investor, for example— who is bearing the relevant uncertainty and therefore performing the entrepreneurial function, not the firm founder (except to the extent that the founder's compensation is a function of the outcome of the venture)» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, pp. 89-90).

tomadores de decisiones críticas¹⁰⁹, y (7) la *teoría de las fusiones* es un subconjunto de la teoría de los límites y estructura o forma de la firma¹¹⁰.

Respecto de estas últimas consideraciones, lo cierto es que muchas de ellas quedan necesariamente fuera del estudio de la teoría económica de la firma. El cómo se incentiva a los gerentes, cómo se delegan derechos de decisión (juicio empresarial derivado) o cómo se asignan satisfactoriamente los recursos de capital a través de la acción individual o de equipos son cuestiones, todas ellas, que deben abordarse desde la innata capacidad creativa y empresarial de quienes constituyen la firma. Nada puede decirse, desde un punto de vista científico-económico, sobre cuáles son los procesos necesarios para tener éxito en el mercado.

Sin embargo, sí es posible realizar algunas puntualizaciones sobre la naturaleza de las jerarquías (que Klein y Foss denominan «jerarquías de juicio empresarial» y que quedan integradas en lo que denominan *teoría de la delegación* desde el juicio empresarial derivado)¹¹¹.

Finalmente, otro concepto que desatiende la lógica de la tradición austriaca de economía, radica en la errónea distinción que hacen entre «función empresarial destructiva» y «función empresarial constructiva».

¹⁰⁹ «Financiers —venture capitalists, angel investors, banks, family members, even corporate shareholders— are, in this sense, entrepreneurs. Resource owners possess fundamental judgment rights that, by the nature of ownership, cannot be delegated, no matter how many proximate decision rights are delegated to subordinates (Foss, Foss, and Klein, 2007). In this perspective, even corporate shareholders are treated not as passive theory suppliers of capital (as they are treated both in neoclassical production theory and contemporary entrepreneurship theory), but as critical decision-makers» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 113).

¹¹⁰ «Why, in general, do firms expand and diversify through merger? Why do they sometimes retreat and “refocus” through divestiture? The theory of merger is a subset of the theory of the optimal size and shape of the firm, a relatively undeveloped area in the Austrian literature. Chapters 1 and 2 above argue for a modified Coasian, or contractual, view of firm boundaries, in which the limits to organization are given by the need to perform economic calculation using prices generated in external markets. Other writers see the Austrian approach as more congenial to the resource-based theory of the firm, defining firms' capabilities in terms of Hayekian tacit knowledge (Langlois, 1992, 1994a; Minker, 1993a). In either case, we can think of merger or takeover as a response to a valuation discrepancy: acquisition occurs when the value of an existing firm's assets is greater to an outside party than to its current owners. Put differently, a merger can be a response to economies of scope, in that the value of the merging firms' assets combined exceeds their joint values separately. As with any voluntary exchange, the transaction (*ex ante*) advantageous to both parties, and should thus be welfare-enhancing» (Klein, P.G., *The Capitalist...*, p. 57).

¹¹¹ Se describe lo que se denomina *principio de jerarquía natural* en el Capítulo 2 de la tercera parte del libro *Historia económica de la empresarialidad. Hacia una teoría praxeológica de la firma* (Ravier, 2016, pp. 618-6199).

The general, often implicit claim in the mainstream entrepreneurship literature, both in economics and in management, is that all entrepreneurial activity is socially beneficial (e.g., Mises, 1949; Kirzner, 1973; Yonekura and Lynskey, 2002; Shane, 2003). However, as Baumol (1990) points out, entrepreneurship may be socially harmful: individuals can exercise judgment, alertness, creativity, innovation, etc. in attempts to direct resources or authority to themselves, at the expense of a larger group. Rent-seeking, influence activities, and even fraudulent or criminal behavior, both inside and outside organizations, can be modeled as «entrepreneurial». The creative use of «special-purpose entities» by Enron accountants, the increased reliance by governments on private security firms like Blackwater, the aggressive marketing of mortgage-backed securities by Countrywide Financial, the US Treasury's Assets Relief Program, the US Federal Reserve System's novel attempts at «quantitative easing» —all can be described as forms of entrepreneurship, but with questionable social benefit» «It thus makes sense to distinguish between productive and destructive entrepreneurship. Consider the distinction in the context of derived entrepreneurship. For employees to exercise derived judgment they must have some discretion. When employees use their discretion to expend effort creating or discovering new attributes and taking control over these in ways that reduce firm value, we will call this destructive entrepreneurship. Thus, discovering new forms of moral hazard (Holmström, 1979), creating holdups (Williamson, 1996), and inventing new ways of engaging in rent-seeking (Baumol, 1990) are examples of destructive entrepreneurship. Productive entrepreneurship, by contrast, refers to judgment, alertness, creativity, or innovation by employees that increases firm value¹¹².

Según argumentan, el ejercicio de la perspicacia, creatividad, innovación, juicio empresarial, etc., puede utilizarse productivamente (cuando aumenta el valor de la compañía) o destructivamente (cuando benefician al individuo en detrimento de un grupo más grande, ya sea dentro como fuera de la firma). Citan algunos ejemplos como comportamientos fraudulentos o delictivos, prácticas varias de capitalismo-clientelista (mercantilismo), prácticas de la Reserva Federal de los Estados Unidos y el uso discrecional de los empleados dentro de una compañía para sus propios beneficios en detrimento del valor de esta. Nótese que aquí, Klein y Foss, no están hablando del «proceso de destrucción creadora» (innovación)¹¹³ propuesta por Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)¹¹⁴, sino más bien están

¹¹² Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, pp. 196-197.

¹¹³ «Probably the best-known concept of entrepreneurship among economists is Joseph Schumpeter's idea of the entrepreneur as innovator. Schumpeter's entrepreneur introduces “new combinations” —new products, production method, markets, sources of supply, or industrial combinations— shaking the economy out of its previous equilibrium through a process Schumpeter termed “creative destruction”» (Foss, N.J. y Klein, P.G., *Organizing Entrepreneurial...*, p. 31).

¹¹⁴ Tal y como reconoce Israel Kirzner, respecto de la propuesta de Schumpeter: «Para mí, la característica importante de la *empresarialidad* no es tanto la capacidad de apartarse de la rutina [teoría del Schumpeter] como la de

asociando a la *empresarialidad en sí* con las prácticas delictivas (contrarias a los principios generales del derecho).

Resulta desafortunada dicha distinción, dado que, a pesar de que la creatividad puede ser utilizada para tales medios y fines, esta varía el sentido propio de la *esencia empresarial*. Todo acto o función empresarial queda constitutivamente integrada, necesariamente, bajo los principios del mercado. Por tanto, si se hace uso de la distinción que Rothbard toma de Franz Oppenheimer (1864-1943) entre las dos maneras de satisfacer necesidades (a saber, «medios económicos» y «medios políticos»)¹¹⁵ y a través de la cual acuña el término genérico de *interventor* o *invasor*¹¹⁶ a quienes utilizan los «medios políticos» (es decir, quienes consiguen riquezas expropiándola a otros), se considera que *toda acción humana contraria a los principios del mercado transgrede la esencia fundamental de la empresarialidad*, transformándose en «función invasora» o «función interventora»¹¹⁷. Esta, y no la *función empresarial*, es «destructora» y pernicioso para el desarrollo social y de la civilización humana.

percibir nuevas oportunidades que otros aún no han advertido [...] Para mí, la función del empresario consiste no en *alterar* las curvas de costes o de ingresos, sino en *advertir que, de hecho, han cambiado*» (Kirzner, I.M., *Competencia...*, p. 93). Y es que, tal y como apuntó Jesús Huerta de Soto, Schumpeter hace su propuesta desde una visión estática y en equilibrio, percibiendo al empresario como un agente desequilibrador o distorsionador y desatendiendo su faceta coordinadora. Lo expresa así: «Nuestra principal crítica a Schumpeter es que siga considerando que el punto básico de referencia del análisis económico debe ser el modelo de equilibrio, pues cree que el mundo económico, si no fuera por los empresarios, se encontraría “normalmente” en una situación de flujo rutinario. Schumpeter concibe, pues, que el empresario no es sino un elemento exclusivamente distorsionador o desequilibrador. Es decir, tan solo se fija en una de las facetas del proceso empresarial, en aquella que ha denominado con la expresión ya consagrada de “proceso de destrucción creadora”. Schumpeter ignora que, según ya hemos expuesto en apartados anteriores, el centro focal de investigación del análisis económico ha de ser el proceso dinámico empresarial y no el modelo de equilibrio» (Huerta de Soto, J., *La teoría...*, p. 35).

¹¹⁵ «One of the most lucid analysis of the distinction between State and market was set forth by Franz Oppenheimer. He pointed out that there are fundamentally two ways of satisfying a person's wants: (1) by production and voluntary exchange with others on the market and (2) by violent expropriation of the wealth of others. The first method Oppenheimer termed “the economic means” for the satisfaction of wants; the second method, «the political means». The State is trenchantly defined as the “organization of the political means”» (Rothbard, M.N., *Power & Market...*, pp. 11-12).

¹¹⁶ «A generic terms is needed to designate an individual or group that commits invasive violence in society. We may call *intervener*, or *invader*, one who intervenes violently in free social or market relations. The term applies to any individual or group that initiates violent intervention in the free actions of persons and property owners» (Rothbard, M.N., *Power & Market...*, p. 12).

¹¹⁷ «Al entrar en escena Viernes, decíamos, surge la necesaria *intervoordinación*, que requiere normas de interacción que en la economía autística están ausentes. Así, y dado que la función empresarial no solo es *creativa* sino también *coordinadora*, surge la necesidad de enmarcarla dentro de los *principios generales del derecho* (los derechos y obligaciones solo tienen lugar en la *interacción humana*) [...] La *función empresarial* la redefinimos, entonces, como aquella función que

Conclusión

La nueva teoría de la firma que procura integrar la *teoría de la función empresarial* desde el *juicio empresarial (judgment)* propuesta por Peter G. Klein y Nicolai J. Foss contiene contradicciones insalvables, redundancias innecesarias y ambigüedades como consecuencia directa de procuran crear lazos conciliatorios entre el paradigma de la Escuela Austriaca de Economía, la Escuela de Chicago y el neoinstitucionalismo (especialmente a través de autores como Frank Knight, Ronald Coase y Oliver Williamson).

Lamentablemente los doce aciertos que se han comentado al inicio del análisis de sus propuestas (entre los que se destacan el excelente reconocimiento de la *teoría austriaca del capital* como uno de los elementos fundamentales para dar cuenta de la naturaleza de las firmas, y también el reconocimiento que hacen sobre la actividad empresarial, que ellos denominan *experimentación*, a través de la combinación de bienes de capital heterogéneo) quedan oscurecidos por alejarse, e incluso desprestigiar implícitamente, el método propiamente praxeológico de la ciencia económica.

El principal error que cometen radica en no haber sabido interpretar correctamente a Israel Kirzner, ni haber sabido conciliar su verdadera idea del *empresario puro* con la del *empresario capitalista* de Rothbard. Cometen el error de asumir que sin capital no es posible la existencia del empresario (idea extraída de Knigth) por no haber tenido en cuenta la correcta interpretación que de dicha aparente oposición se consigue cuando se analiza desde la teoría de la *distribución funcional* de Mises, y que el propio Kirzner utiliza como modo de análisis de categorías catalácticas, para luego extraer dichas conclusiones y llevarlas al terreno firme de la realidad social de hombres de carne y hueso. Por tanto, consecuentemente, realizan una confrontación innecesaria entre la propuesta del *judgment* (juicio empresarial) y

el ser humano ejerce de manera creativa y con efectos sociales coordinadores bajo los *principios generales del derecho*. Por tanto, y según esta redefinición, robar, matar, delinquir y acciones similares, a pesar de realizarse creativa y especulativamente en un marco de incertidumbre, no pueden ser tenidas en cuenta como *función empresarial* por estar fuera del marco de *interacciones* legítimas según establece el *derecho natural*. Quienes actúan fuera de los principios generales del derecho ejercen, por tanto, una función *opuesta* a la *empresarial* [...] esencialmente *descoordinadora* y que siguiendo a Oppenheimer y Rothbard denominamos *función invasora* o *interventora* (es decir, las que se realizan bajo la explotación del hombre sobre el hombre)» (Ravier, L., *Historia económica...*, pp. 607-608).

el *alertness* (perspicacia empresarial), dado que el segundo contiene esencialmente al primero en prácticamente todos sus postulados.

Referencias bibliográficas

FOSS, N.J. y KLEIN, P.G. (2012): *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm*, 1.ª edición, Cambridge University Press.

GORDON, D. (2007): *The Essential Rothbard*, Ludwig von Mises Institute.

HUERTA DE SOTO, J. (2004): «La teoría de la eficiencia dinámica», *Procesos de Mercado, Revista Europea de Economía Política*, vol. I, n.º 1, primavera de 2004.

----- (2005): *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, 3.ª edición, Unión Editorial, Madrid.

KIRZNER, I.M. (1998): *Competencia y empresarialidad*, 2.ª edición, Unión Editorial, Madrid.

----- (1995): *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*, 2.ª edición, Unión Editorial, Madrid.

KLEIN, P.G. (2010): *The Capitalist & The Entrepreneur. Essays on Organizations & Markets*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.

RAVIER, L. (2016): *Historia económica de la empresarialidad. Hacia una teoría praxeológica de la firma*, Unión editorial, Madrid.

ROTHBARD, M.N. (1989): «The Hermeneutical Invasion of Philosophy and Economics», *Review of Austrian Economics*, 3, n.º 1, invierno de 1989, pp. 45-60.

----- (2006): *Power & Market. Government and the Economy*, 4.ª edición, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.