

CRÍTICA A LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA EMPRESA DESDE LA ECONOMÍA AUSTRIACA, KEYNESIANA, INSTITUCIONALISTA Y CONDUCTUAL

PEDRO DANIEL BERMÚDEZ APARICIO
<https://orcid.org/0009-0001-0984-9719>
Ernst & Young, Lima, Perú
pedro.bermudez@pe.ey.com

LUIS CARLOS VERÁSTEGUI CÓRDOVA
<https://orcid.org/0009-0000-6254-794X>
TP Invest, Lima, Perú
lverastgui@tpinvest.com.pe

BRISSA XIMENA MAURA ALVA VALDERRAMA
<https://orcid.org/0000-0003-1930-0938>
Interbank, Lima, Perú
balvaava@intercoprp.com.pe

WIUBDIZA CAMILA MESAJIL ASCURRA
<https://orcid.org/0009-0002-7138-4729>
Banco de Crédito del Perú, Lima, Perú
wiubidzamesajila@bcp.com.pe

Recibido: 22 de noviembre del 2023 / Aceptado: 8 de febrero del 2024

doi: <https://doi.org/10.26439/ddee2024.n005.6758>

RESUMEN. En la actualidad, se sabe que las ciencias económicas han basado sus teorías bajo el paradigma en el que el empresario toma decisiones racionales con el fin de maximizar sus utilidades. Sin embargo, se ha demostrado que el empresario también toma decisiones sobre la base de su interpretación subjetiva de la realidad. Por ello, se descarta la doctrina neoclásica, ya que considera al empresario como un optimizador mecánico y no toma en cuenta, necesariamente, todas las condiciones del mercado. Por

Este es un artículo de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la licencia Creative Commons Attribution 4.0 International ([CC BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)).

ello, en este artículo se analizan las críticas sobre la teoría ortodoxa desde cuatro enfoques: el austriaco, el keynesiano, el institucionalista y el conductual.

PALABRAS CLAVE: economía neoclásica / escuela austriaca / economía keynesiana / economía institucional / economía conductual

CRITIQUE OF THE NEOCLASSICAL THEORY OF THE FIRM FROM AUSTRIAN, KEYNESIAN, INSTITUTIONAL AND BEHAVIORAL ECONOMICS

ABSTRACT. Nowadays, the economic sciences have based their theories on a paradigm in which the businessman makes rational decisions in order to maximize their profits. However, it has been demonstrated that the entrepreneur makes decisions based on his own subjective interpretation of reality. Therefore, the neoclassical doctrine that the entrepreneur is a mechanical optimizer is ruled out, since not all market conditions are necessarily considered. For this reason, this article analyzes the criticisms of the orthodox theory about the entrepreneur from four approaches: Austrian, Keynesian, Institutionalist and Behavioral.

KEYWORDS: neoclassical economics / Austrian school / Keynesian economics / institutional economics / behavioral economics

Códigos JEL: B21, B25, B50.

1. INTRODUCCIÓN

Al analizar las teorías del empresario, nos remontamos a la corriente clásica hacia fines del siglo XIX. En ese proceso, se observa la evolución del concepto de empresario, el cual nace porque, en el mercado de factores de producción, existía una excesiva racionalidad de los agentes económicos, una competencia perfecta entre las empresas y un libre acceso a la información, y se obviaba en el análisis el rol del empresario o propietario (Peñaloza et al., 2019). Frente a ello, la escuela neoclásica asigna una función única al empresario, la de coordinador en el proceso productivo, por lo que este deja de ser equivalente al rol del propietario (Marshall, 1890).

A partir de esta asignación, el empresario se constituye como un nuevo objeto de análisis económico. Esto se puede verificar cuando, años más tarde, Friedman (1953) argumenta que la actuación empresarial tiende a comportarse de manera racional; en otras palabras, el economista alega que los empresarios tienen un comportamiento optimizador mecánico, debido a que se concluye que las empresas producen cuando el ingreso marginal es igual al costo marginal. Es decir, se asume la hipótesis de racionalidad de decisiones bajo el supuesto de que el empresario siempre buscará la maximización de sus utilidades. Por ejemplo, resulta conveniente el escenario en el que el ingreso marginal de fabricar una unidad más del producto es mayor al costo marginal que se incurre por fabricarlo; sin embargo, esta relación teórica no es fácilmente visible en el mundo real, ya que no se consideran todas las condiciones del mercado.

En ese sentido, los planteamientos sobre la teoría neoclásica en el empresariado han sido cuestionados por múltiples autores en los últimos tiempos, ya que se reorganiza la forma ortodoxa de la economía que postula fines dados (Robbins, 1932). Además, en la teoría neoclásica se asume que los fines y medios están establecidos. Se sobreentiende que la única función del empresario es asignar recursos, lo que reduce la actividad humana a solo optimizar. No obstante, el empresario no solo actúa con base en circunstancias dadas; en realidad, este descubre nuevos medios tecnológicos para impulsar el proceso económico. Por consiguiente, la finalidad del presente estudio es realizar un análisis crítico, desde diversos enfoques, para transformar el concepto de optimizador mecánico-racional a uno relacionado a paradigmas más complejos.

Por un lado, desde la perspectiva austriaca, se distingue el concepto de administrador con el del empresario (Huerta de Soto, 1999), ya que dicha teoría detalla que existe un flujo de economía circular donde todos los datos ya están dados y que estos pueden cambiar dentro de un mismo esquema (Schumpeter, 1963). En concreto, existe una dinámica del desenvolvimiento económico, donde el empresario innovador crea nuevas condiciones de mercado y genera que el sistema económico cambie. Por lo que este enfoque argumenta que ser empresario es ser innovador, a diferencia del administrador. Por otro lado, Keynes (1936) aporta a esta crítica al introducir el concepto de *animal*

spirits, que representa el hecho de abandonar el lado racional para sujetarse a una actitud optimista o pesimista. Por ello, podríamos decir que maximizar el valor presente de las utilidades actuales o futuras en condiciones irracionales no tiene poder explicativo a nivel científico.

Asimismo, desde la perspectiva conductual, se puede sustentar que los empresarios perciben las situaciones con sesgos cognitivos y esto resulta útil para procesar cierta información. Explicado de otro modo, cuando los empresarios obtienen rentabilidad, están más dispuestos a apostar dinero en la inversión. Esa disposición es justificada, debido a que obtuvieron resultados favorables en el pasado. En suma, para esta corriente la economía se basa en expectativas, por lo que cabe destacar que el ser humano posee una forma distinta de tomar decisiones económicas. Tan importante es tal hallazgo que, en el 2002, el Premio Nobel de Economía fue otorgado al psicólogo Kahneman, fundador de la economía conductual, por sus investigaciones sobre el comportamiento psicológico y económico del ser humano. El investigador concluye que ningún agente toma decisiones con base en la realidad, sino en la interpretación subjetiva. Del mismo modo, en el 2017, Thaler recibió el mismo premio por sus investigaciones en economía conductual (Adamovsky, 2019).

Finalmente, las otras secciones de este artículo se dividen en tres: presentación de la teoría neoclásica de la empresa; desarrollo de las críticas desde el enfoque de la escuela austriaca, el enfoque keynesiano, el enfoque institucionalista y el enfoque conductual; y, finalmente, muestra de las conclusiones.

2. TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA EMPRESA

2.1 Función de producción

En el análisis microeconómico ortodoxo, la función de producción tiene un rol fundamental cuando muestra la forma en que las empresas utilizan sus *inputs* para producir *outputs*. Según Varian (2014), la función de producción es la frontera de la máxima producción posible para un nivel determinado de factores utilizados. Considerando como únicos factores al capital y al trabajo, los que se pueden representar de la siguiente manera:

$$Q = f(K, L)$$

Donde:

Q : cantidad de producción.

K : capital.

L : cantidad de horas hombre utilizadas.

En ese sentido, la relevancia de la función de producción radica en que le brinda al empresario una forma de conocer las cantidades de capital y horas de trabajo necesarias para lograr un determinado nivel de producción. Asimismo, existen otros tipos de función de producción en los que los factores se pueden considerar como perfectamente sustituibles entre sí o como complementarios cuando se utilizan de manera conjunta y proporcional. Sin embargo, Nicholson y Snyder (2016) explican que, usualmente, se trabaja con la función de producción Cobb Douglas, debido a que, en comparación a otras funciones, esta se considera como un punto intermedio. Su fórmula general es la siguiente:

$$Q = AK^{\alpha}L^{\beta}$$

Donde:

A: productividad

α y β : elasticidades del producto con respecto del factor capital y trabajo, respectivamente.

Además, la función Cobb Douglas permite el cálculo diferencial de los factores, debido a que cumple condiciones matemáticas de continuidad y convexidad.

2.2 Maximización del beneficio

Se considera que los agentes económicos actúan racionalmente cuando buscan maximizar su bienestar a través de la administración de sus recursos. En el caso de las firmas, la maximización del beneficio que realizan los empresarios se representa a través de un cálculo racional. En esa línea, Nicholson y Snyder (2016) explican que “las matemáticas de la optimización son una herramienta importante para el desarrollo de modelos que suponen que los agentes económicos persiguen racionalmente algún objetivo” (p. 76). Entonces, al asumir que el empresario es un agente económico racional, se considera que tiene la capacidad de procesar toda la información disponible para tomar la mejor decisión posible y poder realizar la optimización del beneficio.

La forma en que se modeliza la maximización de beneficio de las empresas es a través de la aplicación del cálculo diferencial. Para ello, se considera la siguiente ecuación de función de beneficios:

$$\pi = PQ - rK - wL$$

Donde PQ es la multiplicación del precio y la cantidad del bien producido, lo que representa los ingresos totales. Los términos negativos son los costos que implican el uso del factor capital (K) y el trabajo (L), a través de la tasa de interés (r) y el salario (w), respectivamente. Así, Varian (2014) señala que el problema de maximización consiste en encontrar el punto de la función de producción que tiene la más alta línea isobeneficio

asociada. Esta intersección se caracteriza por una condición de tangencia en la que las pendientes de la función de producción y de la línea isobeneficio son iguales. De este modo, la función de maximización está expresada por lo siguiente:

$$\begin{aligned}\max_{K,L} \pi &= \max_{K,L} Pf(K,L) - (rK + wL) \\ \max_{K,L} pAK^\alpha L^\beta - rK - wL \\ \text{sa: } rK + wL &= CT\end{aligned}$$

El problema de maximización del beneficio se soluciona a través de la cantidad de capital y trabajo que el empresario escoge utilizar para obtener el mayor beneficio posible. Entonces, la optimización se realiza al derivar la función del beneficio con respecto del factor capital y trabajo. Este cálculo se encuentra sujeto a los costos totales que representan la curva isocosto.

En ese sentido, se aplica la condición de primer orden al igualar a cero la derivada de la función de beneficios con respecto a los factores, tal como se muestra en las siguientes ecuaciones:

$$\begin{aligned}\frac{\partial \pi}{\partial k} &= pA\alpha k^{\alpha-1}l^\beta - r = 0 \geq k^* = \left(\frac{r}{pA\alpha l^\beta}\right)^{\frac{1}{\alpha-1}} \\ \frac{\partial \pi}{\partial l} &= pA\beta k^\alpha l^{\beta-1} - w = 0 \geq l^* = \left(\frac{w}{pA\beta k^\alpha}\right)^{\frac{1}{\beta-1}}\end{aligned}$$

De lo anterior, se sigue que las cantidades óptimas de capital y trabajo que permiten la maximización del beneficio se obtienen cuando el ingreso que genera una unidad adicional de factor utilizado es igual al costo que esta unidad adicional representa para la empresa. Por lo tanto, se cumple una regla de suma importancia para la maximización del beneficio:

$$IMg = CMg$$

Así, Pindyck y Rubinfeld (2012) explican que esto se debe a que la distancia entre las curvas de ingresos y costos es la mayor cuando el ingreso marginal y el costo marginal son iguales, mientras que el beneficio es menor en niveles de producción por encima del óptimo, debido a que ello implica que los costos aumentan más rápidamente que los ingresos.

En el caso del mercado de competencia perfecta, el precio se iguala al costo marginal en el punto óptimo, debido a que es igual al ingreso marginal. En ese sentido, Bernheim y Whinston (2007) señalan que una empresa que se encuentra en competencia perfecta

es precio aceptante al no poder variar el precio al que vende su bien mediante su nivel de producción.

2.3 Determinación de precios

En el mercado se generan los precios de los bienes a partir de interacciones entre las empresas y consumidores. Pindyck y Rubinfeld (2012) sostienen que el mercado representa la colección de compradores y vendedores que, a través de sus interacciones reales o potenciales, determinan el precio de los productos.

En el caso de un mercado de competencia perfecta, la curva de demanda es horizontal, debido a que los precios se determinan bajo los supuestos de que las empresas venden un producto homogéneo y no pueden generar una variación en los precios a través de la oferta. Nicholson y Snyder (2016) señalan que, en este modelo de mercado, se asume que una gran cantidad de firmas producen productos similares y que cada una tiene una pequeña cuota de mercado.

En cambio, en un mercado monopolístico, existe solo una empresa operando, la cual tiene una demanda con pendiente negativa. Pindyck y Rubinfeld (2012) explican que un monopolista cobra un precio que supera el costo marginal, pero en un nivel que depende inversamente de la elasticidad de la demanda, ya que, mientras menos elástica sea la demanda, el monopolista podrá cobrar un precio más alto por encima del costo marginal. Por otro lado, en un mercado de competencia monopolística se asume una cantidad significativa de empresas, pero con distintos productos y costos diferentes. Bernheim y Whinston (2007) sostienen que, en este mercado, cada empresa se enfrenta a una curva de demanda descendente y cobra un precio superior al costo marginal.

Adicionalmente, se conoce como oligopolios a los mercados donde existe una cantidad reducida de competidores. El modelo donde se representa a las empresas escogiendo la cantidad de producto que van a vender es conocido como el modelo de Cournot. Varian (2014) señala que, en este modelo económico, la cuota de mercado tiene un rol clave, debido a que mientras menor sea la cuota, más elástica será la curva de demanda a la que se enfrenta la firma y su precio se encontrará más cercano a su costo marginal.

3. CRÍTICAS A LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA EMPRESA

3.1 Crítica desde la escuela austriaca

La escuela austriaca es una corriente de pensamiento económica que se basa, principalmente, en el individualismo metodológico; esto quiere decir, el estudio de la acción humana como explicación de los fenómenos sociales. Entre sus aportes principales,

relevantes para este estudio, destacan su oposición al formalismo matemático neoclásico de la economía y su visión del rol empresarial.

La primera crítica que realiza esta escuela está relacionada con el formalismo matemático neoclásico de la economía. Los economistas austriacos sostienen que la acción humana es demasiado compleja para ser tratada como una ciencia exacta, tal como proponen los economistas neoclásicos, dado que los métodos matemáticos no permiten alcanzar el conocimiento de las esencias de los fenómenos económicos (Walras, 1965). En cambio, proponen que un sistema de lógica verbal, basado en axiomas, sí recoge estas esencias, debido a que permite introducir en el análisis económico otros factores como la realidad subjetiva del tiempo y la creatividad empresarial (Huerta de Soto, 2000). En consecuencia, para los economistas austriacos la formalización matemática de la teoría neoclásica del empresario es deficiente en tanto no considera la esencia de los agentes económicos involucrados, por ejemplo, el rol del empresario.

Otro aspecto problemático que señalan los miembros de esta escuela sobre el formalismo matemático neoclásico es el análisis de estática comparativa. Según los austriacos, adoptar un “punto de vista estático sincroniza los acontecimientos, cuando lo que existe en la realidad es un proceso dinámico; sin embargo, uno no puede considerar un proceso genético en términos estáticos sin eliminar precisamente su más íntima característica” (Mayer, 1994, p. 92). Así, los economistas austriacos critican que los modelos neoclásicos, como los de la teoría de la empresa, solo permiten un análisis de fenómenos atemporales y constantes, lo cual no se corresponde con una realidad económica caracterizada por una heterogeneidad temporal. De este modo, según Huerta de Soto (2000), “las anteriores consideraciones explican que para los miembros de la escuela austriaca las teorías y conclusiones del análisis neoclásico ... de la producción carecen de verdadero sentido económico” (p. 27).

En cuanto a la función empresarial, la escuela austriaca critica la visión del empresario maximizador de la escuela neoclásica. Según estos últimos, los empresarios se limitan a cumplir una función de optimización basada en procesos matemáticos de maximización de beneficios sujetos a condiciones invariables. En contraste, de acuerdo con los economistas austriacos, la característica principal del empresario es la innovación de las condiciones en las que se desenvuelven los mercados. De tal modo, para los austriacos no existen condiciones invariables en el análisis económico, puesto que estas cambian con la acción empresarial.

Al respecto, Huerta de Soto (2000) señala que el empresario no se ajusta pasivamente a las condiciones del equilibrio existente, sino que crea desequilibrios por medio de la innovación y, en ese esfuerzo, genera nuevas condiciones económicas:

La función empresarial ... es la fuerza protagonista de la teoría económica austriaca, mientras que, por el contrario, brilla por su ausencia en la ciencia

económica neoclásica. Y es que la función empresarial es un fenómeno propio del mundo real que siempre está en desequilibrio y que no puede jugar ningún papel en los modelos de equilibrio que absorben la atención de los autores neoclásicos. (Huerta de Soto, 2000, p. 19)

Así, el error de la corriente neoclásica sobre la función empresarial se basa en que tiene una visión estática respecto de los medios que utilizan los agentes económicos para alcanzar unos fines dados, lo que reduce la acción humana a una actividad de mera optimización. Sin embargo, los economistas austriacos critican que esta corriente no considera que la acción humana crea nuevas condiciones en las que surgen nuevos medios y fines, lo cual es esencial para la función empresarial.

En relación con ello, Schumpeter (1963) plantea el concepto de empresario innovador como aquel que se dedica a crear nuevas condiciones de mercado a través de su conducta innovadora. Así, plantea que la innovación es el motor esencial de la competitividad y la dinámica económica, y que cualquiera que busque ganancias en el mercado debe innovar (Schumpeter, 1963). Según el economista, la innovación es un “proceso de mutación industrial, que revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo incesantemente la antigua, creando incesantemente una nueva” (Schumpeter, 2003, p. 83).

Asimismo, Zhang (2021) sostiene que, en economías de países como China, el enfoque de la teoría austriaca se ajusta mejor al mercado que el enfoque neoclásico. Al respecto, explica que la teoría austriaca estudia el mercado real y no un mercado imaginario, dado que, según la teoría austriaca, las personas tienen información incompleta y el mercado se desarrolla en un proceso de descubrimiento, en el que el uso de recursos y de la tecnología depende de los empresarios. Por su lado, la teoría neoclásica parte de ciertos supuestos estrictos y poco realistas para demostrar la eficiencia del mercado. En ese sentido, Zhang (2021) sostiene que la teoría austriaca resalta la importancia de los empresarios en un entorno dinámico de desequilibrio como proceso y no se tiene un mercado que se encuentre en un estado de equilibrio estático según lo señalado por la teoría neoclásica, debido a que los empresarios, mediante el descubrimiento de oportunidades y sus ideas innovadoras, son la fuerza de la competencia en el mercado que desestabilizan el equilibrio y generan un progreso y desarrollo en la economía.

En ese sentido, la visión schumpeteriana del empresario que defienden los austriacos se diferencia considerablemente con la planteada por los neoclásicos. Mientras los primeros resaltan como primordial la conducta innovadora de la función empresarial, la teoría neoclásica de la empresa no la considera en sus modelos y asume que el empresario es simplemente un administrador de recursos utilizados para la producción. Entonces, esta discrepancia sobre el rol del empresario es natural, ya que ambas escuelas comprenden a la empresa de maneras distintas. Mientras para

los neoclásicos la empresa es una función en la cual confluyen factores de capital y trabajo para producir una cantidad óptima dadas ciertas condiciones exógenas, para los austriacos es “la realización de nuevas combinaciones” (Schumpeter, 1963, p. 84).

Otro de los autores que critica a la corriente neoclásica es Kirzner, dado que en la teoría discutida no se resalta ni al emprendedor ni a la función empresarial. Además, se cuestiona que el emprendimiento es el fundamento que afronta la incertidumbre de los resultados futuros y la información limitada. En esa línea, el empresario es aquel que, de manera intencional, reasigna o amplía los precios, cantidades a ofertar, entre otros determinantes (Kirzner, 1997). Por ello, no sería adecuado calificar al emprendedor como un individuo en búsqueda de resultados sistemáticos. Asimismo, Douhan et al. (2007) concluyen que esta especie de visión “empresarial” contradice a que la economía se rijan a un cálculo formal y mecánico, pues la competencia no tendría sentido en un estado de equilibrio.

Otra crítica que realiza la corriente austriaca a la economía neoclásica es que esta le otorga suma importancia a la construcción de modelos abstractos, que pueden ser válidos lógicamente, pero que carecen de conexión con la realidad económica. Boettke (2019a) señala que, mientras la teoría austriaca busca explicar fenómenos del mundo real, la teoría neoclásica a veces se queda en el ámbito de lo teórico y abstracto. Esto se refiere a que la teoría neoclásica tiende a confiar en modelos matemáticos que simplifican en exceso la complejidad de las interacciones económicas y las decisiones humanas. En contraste, la corriente austriaca valora la necesidad de una abstracción adecuada que refleje fielmente la realidad económica; además, se preocupa por el entendimiento social más que por la predicción precisa de variables económicas. Por lo tanto, mientras que la teoría neoclásica puede ser útil para ciertos propósitos, como el análisis matemático de equilibrios económicos, esta puede resultar limitada en su capacidad de proporcionar una comprensión profunda de los fenómenos económicos reales y sus implicaciones para la sociedad.

En resumen, la escuela austriaca discrepa de la teoría neoclásica de la empresa en tanto considera que la formalización matemática de los modelos neoclásicos no permite capturar las esencias de los fenómenos económicos como la realidad subjetiva del tiempo. Asimismo, critica la visión del empresario maximizador de la escuela neoclásica, al resaltar que la característica fundamental del empresario es su conducta innovadora y emprendedora, la cual se encuentra ausente en el análisis neoclásico. Sin embargo, Boettke (2019b) analiza que en esta corriente prevalecen problemas colectivos e individuales. Además, refiere que el progreso científico y la difusión de ideas están alienados al impacto exitoso de una empresa científica con habilidades intelectuales para la negociación y no con la charlatanería del visionario (Boettke, 2019b).

3.2 Crítica desde la escuela keynesiana

La escuela keynesiana es una corriente de pensamiento económico que surge con los planteamientos del economista británico John Maynard Keynes. Si bien sus principales aportes se abocaron al análisis de la macroeconomía, estas ideas tienen como fundamento elementos y presupuestos que se diferencian de los asumidos por la teoría neoclásica de la empresa, tales como la incertidumbre fundamental, la miopía temporal y los espíritus animales.

En primer lugar, para analizar la dinámica de la decisión empresarial, Keynes (1937) distingue dos tipos de incertidumbre. Por un lado, señala que la incertidumbre probabilística es aquella que se puede modelizar cuando se les asignan probabilidades de ocurrencia a ciertos posibles eventos (Keynes, 1937). Por otro lado, define a la incertidumbre fundamental como aquella que no se puede modelizar probabilísticamente, debido a que existen eventos cuya ocurrencia es incierta (Keynes, 1937). De este modo, la teoría neoclásica se circunscribe al primer tipo de incertidumbre, mientras que para los keynesianos la realidad económica se ajusta mejor al segundo tipo.

Esta diferencia de perspectivas sobre la incertidumbre es relevante para el análisis de la teoría neoclásica de la empresa. Bajo el esquema de incertidumbre probabilística, los modelos estadístico-matemáticos que plantean los economistas neoclásicos serían válidos si permiten a los empresarios maximizar el valor presente de sus ganancias, dado que contarían con información perfecta y completa acerca de posibles eventos futuros, los cuales recibirían ciertas probabilidades de ocurrencia. En cambio, según el esquema de incertidumbre fundamental que defienden los economistas keynesianos, el cálculo neoclásico no sería posible, pues en el mundo real los agentes económicos actúan con información incompleta y, en consecuencia, no se podrían modelizar probabilísticamente todos los posibles eventos futuros (Dequech, 2000).

En segundo lugar, el aporte keynesiano de la miopía temporal difiere de la visión neoclásica del empresario optimizador capaz de analizar toda la información de manera objetiva e insesgada. Según Keynes (1936), los agentes económicos tienen dificultades para basar sus expectativas considerando posibles ocurrencias inciertas y, por tanto, se guían más por hechos sobre los que se sienten seguros, aunque puedan ser menos relevantes. Así, los hechos más recientes suelen ser considerados de manera favorablemente desproporcionada ante la formación de expectativas a largo plazo, proyectando hacia el futuro la situación existente.

El comportamiento de los agentes económicos que siguen lo descrito por el concepto de la miopía temporal de Keynes es distinto al planteado por la teoría neoclásica de la empresa. En este último, el empresario es capaz de procesar toda la información disponible de manera objetiva y racional, de tal modo que puede maximizar sus beneficios a largo plazo sin otorgarle una importancia desproporcionada a la situación existente. Esto

no sería posible bajo el esquema keynesiano, puesto que todos los agentes económicos forman sus expectativas considerando hechos sobre los que se sienten seguros. Aún más, si fuera posible otorgar la importancia adecuada a toda la información bajo nuestra disposición, según los keynesianos, seguirán existiendo eventos inciertos que limitan el conocimiento de información completa sobre el futuro.

En tercer lugar, el concepto de espíritus animales, propuesto por Keynes (1936), explica que las decisiones de inversión que realizan los empresarios no se justifican completamente por un cálculo cuantitativo racional, ya que ocurren en un entorno de incertidumbre. Según Keynes (1936) “nuestros seres racionales eligen entre las alternativas lo mejor que pueden, calculando cuando pueden, pero a menudo recurriendo a los espíritus animales” (p. 162). Asimismo, los espíritus animales son de gran importancia en la medida en que los empresarios recurren a ellos para desarrollar expectativas y, en consecuencia, decisiones de inversión. Según Lainé (2017), los espíritus animales tienen un componente de predicción relacionado al optimismo que se puede tener sobre la viabilidad de un proyecto y uno de decisión relacionado al impulso de realizar la inversión.

En esa línea, se puede apreciar que la teoría keynesiana demuestra la fragilidad de los mercados financieros a través de los espíritus animales. Al respecto, Eichengreen (2020) explica que la magnitud de las recesiones evidenciadas en las últimas décadas ha demostrado el impacto que pueden llegar a tener los espíritus animales y que la importancia de la política fiscal discrecional radica en que el estímulo fiscal puede reducir el efecto negativo que tienen las crisis globales en la economía. En ese sentido, sostiene que investigaciones posteriores han concluido que el lento ritmo de recuperación tras periodos de crisis se debe al estímulo fiscal limitado, producto de la resistencia política a mayores gastos deficitarios (Eichengreen, 2020). Por lo tanto, la teoría de los modelos keynesianos ha brindado un marco analítico práctico para el diseño de políticas que permiten estimular la demanda a través de herramientas como el gasto deficitario, a diferencia del modelo neoclásico en el que no interviene el Estado.

En relación con lo anterior, la escuela keynesiana sostiene que existen dos tipos de expectativas de las que dependen las decisiones empresariales y que se dividen en corto y en largo plazo. Según Dunn (2004), las expectativas de corto plazo se relacionan con los ingresos esperados asociados a una producción que mantiene un nivel fijo de capital, mientras que las expectativas a largo plazo se refieren a rendimientos futuros que se esperan obtener a partir de una variación de capital. En tal sentido, las decisiones de inversión se llevan a cabo considerando un horizonte temporal de largo plazo como consecuencia de las expectativas obtenidas de los espíritus animales.

Por lo tanto, en este panorama de largo plazo, la importancia de los espíritus animales radica en que son un elemento fundamental que conlleva a evitar la inactividad

en condiciones de incertidumbre. Teece (2017) sostiene que el comportamiento irracional de los espíritus animales explica muchas decisiones de inversión tomadas por las empresas en entornos rápidamente cambiantes y que, esperar demasiado tiempo para tener más conocimiento sobre el futuro, suele paralizar la toma de decisiones. En ese sentido, se otorga un papel positivo a las emociones que se recogen en la noción de los espíritus animales, ya que generan que los empresarios puedan desarrollar inversiones y contrarrestar los efectos negativos de la incertidumbre. Igualmente, Beckert (2016) explica que los espíritus animales reducen los sentimientos de inseguridad que limitan las decisiones de inversión.

3.3 Crítica desde la escuela institucionalista

La teoría económica neoclásica supone que la empresa toma sus decisiones de manera mecánica mediante la aplicación de reglas de optimización e infravalora la figura del empresario debido al objetivo común que persiguen todos los miembros de la organización: la maximización del beneficio. Además, considera accesible la tecnología para todas las empresas a pesar de que, en realidad, las empresas no disponen de información de todas las tecnologías existentes. Por otro lado, se emplea el análisis estático para efectuar las predicciones de la empresa y se preocupa, básicamente, por las condiciones de equilibrio, sin tener en cuenta los fenómenos de cambio que afectan a las empresas y de qué manera estas se comportan frente a tales cambios. Además, se supone que los agentes decisores disponen de toda la información necesaria y que son capaces de procesarla perfectamente sin tener en cuentas las condiciones del entorno. Asimismo, la teoría neoclásica asume que las transacciones son realizadas por agentes absolutamente impersonales.

La perspectiva del *homo economicus* idealiza el comportamiento del agente. Aquel se refiere a una persona racional que maximiza su utilidad y trata de obtener los mayores beneficios con un esfuerzo mínimo. Esto, bajo un esquema de axiomas, implica racionalidad maximizadora y, bajo el supuesto de información perfecta, alcanza una situación semejante a un estado óptimo y eficiente. No obstante, este panorama se ve opacado por las debilidades inherentes a los supuestos: ni la información es completa ni el conocimiento es perfecto. No se tiene una visión adecuada de cuáles son los recursos productivos ni la información pertinente de cuál es el mejor uso de estos e, incluso, para qué emplearlos.

El institucionalismo económico sostiene que el Estado es un actor clave para establecer los incentivos que orientan la acción estratégica de los diversos agentes económicos mediante la construcción de una matriz institucional que genere certidumbre. Para estos, el comportamiento maximizador del individuo, desde el enfoque neoclásico, deviene en la formación de organizaciones sensibles a los cambios del mercado sin enfocar el rol de las empresas como instituciones. De acuerdo con Morales (2015),

existe una notable distinción entre organizaciones e instituciones siguiendo el modelo de Douglas North. En este, se expone que el concepto de organización hace referencia a un conjunto de personas que se asocian para conseguir objetivos en común por voluntad propia organizando parcialmente su conducta mientras que las instituciones son reglas normativas de una sociedad que sirven como sistemas de resolución de conflictos.

Galbraith (1984) en *El nuevo estado industrial* contraviene uno de los principios de la teoría neoclásica de la empresa: el empresario está sujeto en sus actividades económicas a la autoridad del mercado. Plantea que la iniciativa que decide qué es lo que se va a producir, no procede del consumidor soberano que, según el supuesto tradicional, formula a través del mercado decisiones que vinculan el mecanismo productivo a su voluntad (Galbraith, 1984). Al contrario, la decisión procede más bien de la gran organización productiva, la cual controla abiertamente los mercados a cuyo servicio consigue ocultamente vincular a los consumidores a sus necesidades (Galbraith, 1984). De esta manera, se influye profundamente en los valores y creencias de los consumidores y subordinan al individuo a los objetivos de la organización productiva de la que es participante el consumidor.

Dentro del sistema teórico-económico establecido, en el de la maximización de los beneficios, si es posible creer que las grandes sociedades anónimas o el sector empresarial maximizan siempre sus rendimientos pecuniarios, entonces es posible también seguir creyendo que están sometidas en última instancia a las órdenes monetarias del mercado. Y así se podrá creer que el mercado sigue siendo soberano, puesto que es él quien emite los mensajes que determina la cantidad de dinero ingresado por las empresas; sin embargo, lo que la gran sociedad anónima maximiza no es su rendimiento pecuniario, sino el entero complejo de sus intereses orgánicos. Lo que busca, sobre todo, es conseguir que los objetivos de la parte más amplia de la comunidad y los del Estado sean compatibles con los suyos propios (Galbraith, 1984).

3.4 Crítica desde la economía conductual

La economía conductual señala que el modelo del agente racional es el punto de partida para una serie de investigaciones y adelanta las limitaciones del modelo del agente maximizador bajo incertidumbre, es decir, las condiciones postuladas en la teoría neoclásica de la empresa. Los estudios exponen que los individuos no toman sus decisiones financieras solo con base en la racionalización y a la información de la que disponen, sino que también toman decisiones en contextos con riesgos que desconoce (como las probabilidades involucradas) e incertidumbre irreductible, que complejizan aquellos contextos muchos más que los juegos de estrategia. El bienestar de otros, las decisiones no estudiadas y los actos basados en agentes externos actúan como factores que afectan las decisiones y pueden provocar comportamientos irracionales dentro del teorizado *homo economicus*.

En varios de los estudios propuestos por Kahneman y Tversky (1979), se ha argumentado que los procesos cognoscitivos que involucran la percepción, la memoria, el lenguaje y la intuición, entre otros, son los que más se utilizan al hacer cálculos en transacciones económicas; además, se ha demostrado que existe una aversión a las pérdidas, lo que es particular en el proceso del pensar humano. La idea central es que, cuando las personas hacen juicios en condiciones de incertidumbre, por lo general, se basan en “atajos” que simplifican el proceso más que en el procesamiento organizado, formal o probabilístico. Esto le da fundamento al concepto de racionalidad limitada, la cual postula que, cuando las personas toman decisiones económicas, no optimizan, como propone la teoría neoclásica, sino que buscan satisfacción (Kahneman, 2003).

Esta idea condujo a Kahneman y Tversky (1979) a desarrollar la teoría de la prospectiva, en la que se critica a la teoría tradicional de la utilidad como modelo de la adopción de decisiones bajo riesgo. La teoría muestra cómo el valor o motivación de las personas está más influenciado, o es mayor, en un ambiente de pérdidas que en un ambiente de ganancias. Además, se identifica que la motivación o el valor de algo no se incrementan indefinidamente con los beneficios que representa, sino que se estanca. Sin embargo, el miedo o motivación negativa decrece rápidamente al principio y, luego, a medida que las pérdidas aumentan, dicha motivación negativa disminuye lentamente. Esto representa una visión diferente en la toma de decisiones frente a las ganancias y las pérdidas, en comparación con las teorías clásicas (Kahneman, 2003).

Además, tanto los axiomas como los supuestos de la teoría de la utilidad esperada se infieren respecto de un ser teorizado, el *homo economicus*. Prueba de ello son las persistentes burbujas financieras que actúan como anomalías y que contradicen la teoría de los mercados de eficiencia, donde un mercado se considera eficiente cuando los precios de los activos reflejan toda la información relevante para tomar decisiones de inversión y ningún agente puede acceder con mayor rapidez a la información que otros: es imposible obtener beneficios mayores a los de otros inversionistas (Fama, 1965).

En contraposición, Shiller (2000) propone que la exuberancia irracional de los individuos o inversores altera el comportamiento del mercado y no de manera contraria. Esta premisa es concluyente sobre la existencia de costos de transacción elevados, información no disponible para todos los participantes y el desacuerdo de las partes sobre la formación de precios; es decir, un mercado no eficiente. Asimismo, Shiller (2000) define a la exuberancia irracional como el pensamiento positivo de los inversores que, por sus características e intereses, les impide ver la situación real, lo que destaca la presencia de factores tecnológicos y demográficos, culturales y psicológicos en el comportamiento de los agentes.

Ante los contundentes argumentos que la economía conductual ha realizado contra la economía neoclásica en las últimas décadas, Angner (2019) plantea que, si bien la

economía del comportamiento ha sido comúnmente definida como una alternativa a la economía neoclásica, investigaciones recientes sugieren la posibilidad de una síntesis entre ambas corrientes. De manera concreta, economistas del comportamiento han argumentado que los factores conductuales podrían incorporarse a la teoría estándar. Pese a esto, Angner (2019) sostiene que la llamada “síntesis” sería en realidad el paso de los neoclásicos a una economía conductual, por lo que rechaza la idea de que los días de la economía del comportamiento están contados.

4. CONCLUSIONES

La evolución del pensamiento económico nos ha propiciado encontrar un cambio paradigmático sobre el agente económico que toma decisiones. A partir de esta anotación teórica, se replantean las fuentes de la economía convencional o académica, pasando de la teoría neoclásica mecánica a una postura de observación mucho más realista y empírica acerca del comportamiento de los empresarios en sus decisiones.

En el caso del enfoque austriaco, se resalta la idea de que la acción humana es demasiado compleja para ser tratada como una ciencia exacta. Por consiguiente, esta escuela considera que la formalización matemática de los modelos neoclásicos no permite capturar las esencias de los fenómenos económicos como la realidad subjetiva del tiempo. Por otro lado, respecto al enfoque keynesiano, se remarca el hecho de que la incertidumbre fundamental no se puede modelizar probabilísticamente ni mecanizar, debido a que existen eventos cuya ocurrencia es incierta. De este modo, los keynesianos introducen los conceptos de miopía temporal y *animal spirits*, con los cuales argumentan que todos los agentes económicos forman sus propias expectativas considerando hechos sobre los que confían. En el caso del enfoque institucionalista, se alega que el enfoque neoclásico no considera la formación de organizaciones sensibles a los cambios del mercado ni tampoco el rol de las empresas como instituciones. Por ello, esta corriente critica el enfoque ortodoxo que justifica la maximización de utilidades, en vez de señalar la maximización del entero complejo de intereses orgánicos de las grandes organizaciones. Y, por último, el enfoque conductual señala que los individuos no toman sus decisiones financieras solo en base a la racionalización ni a la información de la que disponen, sino en sus propios sesgos cognitivos.

Si bien cada una de estas corrientes ofrece perspectivas y críticas distintas, es importante señalar que existen, entre ellas, áreas de convergencia y complementariedad que pueden enriquecer la comprensión de la empresa y el funcionamiento de la economía, en general, algo que Sánchez-Bayón (2022) llegaría a señalar como el paso de la síntesis neoclásica a una síntesis heterodoxa. Por ejemplo, la economía austriaca y la economía institucionalista comparten en sus enfoques la importancia de las instituciones y las relaciones sociales en la actividad económica. Ambas escuelas resaltan la relevancia

de las estructuras organizativas y legales en la configuración del comportamiento empresarial y la formación de los mercados.

Asimismo, la economía conductual y la economía keynesiana comparten un interés en el estudio de las decisiones económicas bajo condiciones de incertidumbre y la influencia de factores psicológicos en el comportamiento humano. Ambas corrientes resaltan la importancia de las expectativas, la racionalidad limitada y los sesgos cognitivos en la toma de decisiones empresariales y la dinámica de los mercados. Estas convergencias podrían sugerir que un enfoque integrado que combine elementos de estas perspectivas podría ofrecer una visión más completa de la economía.

Como recomendaciones para investigaciones futuras, se sugiere abordar los desafíos que plantea el paradigma neoclásico desde otras perspectivas económicas a las tratadas en este artículo. Asimismo, se propone investigar la integración entre los diversos enfoques económicos para desarrollar un marco analítico de la economía más holístico. Una investigación de ese tipo podría identificar puntos de convergencia entre perspectivas aparentemente dispares, lo cual superaría las limitaciones inherentes a teorías aisladas.

Créditos de autoría

Pedro Daniel Bermúdez Aparicio: Validación, investigación, redacción; preparación del primer borrador, redacción; revisión y edición.

Luis Carlos Verástegui Córdova: Validación, investigación, redacción; preparación del primer borrador, redacción; revisión y edición.

Brissa Ximena Maura Alva Valderrama: Validación, investigación, redacción; preparación del primer borrador, redacción; revisión y edición.

Wiubdiza Camila Mesajil Ascurra: Validación, investigación, redacción; preparación del primer borrador, redacción; revisión y edición.

REFERENCIAS

- Adamovsky, G. (2019). Del *homo economicus* a la economía comportamental. Un análisis epistemológico del cambio de paradigma. *Revista de Ciencias Empresariales y Sociales*, 2(1), 50-63.
- Angner, E. (2019). We're all behavioral economists now. *Journal of Economic Methodology*, 26(3), 195-207. <https://doi.org/10.1080/1350178X.2019.1625210>
- Beckert, J. (2016). *Imagined futures: fictional expectations and capitalist dynamics*. Harvard University Press.
- Bernheim, B. D., & Whinston, M. (2007). *Microeconomics*. McGraw Hill.

- Boettke, P. J. (2019a). What is right about Austrian economics? En D. D'Amico & A. Martin (Eds.), *Assessing Austrian economics* (pp. 125-137). Emerald.
- Boettke, P. J. (2019b). What is still wrong with the Austrian school of economics? En D. D'Amico & A. Martin (Eds.), *Assessing Austrian economics* (pp. 5-32). Emerald.
- Dequech, D. (2000). Fundamental uncertainty and ambiguity. *Eastern Economic Journal*, 26(3), 41-60.
- Douhan, R., Eliasson, G., & Henrekson, M. (2007). Israel M. Kirzner: An outstanding Austrian contributor to the economics of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 29(1-2), 213-223.
- Dunn, S. P. (2004). Keynes, uncertainty and the competitive process. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, 22(1), 65-92.
- Eichengreen, B. (2020). Keynesian economics: Can it return if it never died? *Review of Keynesian Economics*, 8(1), 23-35.
- Fama, E. (1965) The behavior of stock market prices. *The Journal of Business*, 38(1), 34-105.
- Friedman, M. (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Galbraith, J. K. (1984). *El nuevo estado industrial*. Sarpe.
- Huerta de Soto, J. (1999). La escuela austriaca moderna frente a la neoclásica. *Revista Libertas*, 31, 193-228.
- Huerta de Soto, J. (2000). *La escuela austriaca, mercado y actividad empresarial*. Síntesis.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Keynes, J. M. (1936). *The general theory of employment, interest and money*. Macmillan.
- Keynes, J. M. (1937). The general theory of employment. *The Quarterly Journal of Economics*, 51(2), 209-223.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Lainé, M. (2017). The heterogeneity of animal spirits: A first taxonomy of entrepreneurs with regard to investment expectations. *Cambridge Journal of Economics*, 41(2), 595-636.
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*. Macmillan.

- Morales, M. (2015). Los aportes conceptuales y explicativos de la economía institucional al estudio del desarrollo económico. *Análisis Económico*, 30(75), 69-88.
- Mayer, H. (1994). The cognitive value of functional theories of price: Critical and positive investigations concerning the price problem. En I. M. Kirzner (Ed.), *Classics in Austrian economics: A sampling in the history of a tradition*. William Pickering.
- Nicholson, W., & Snyder, C. M. (2016). *Microeconomic theory: Basic principles and extensions* (12.ª ed.). Cengage Learning.
- Peñaloza, M., Calderón, D. R., & Vera, D. R. (2019). *El empresario en el pensamiento económico: un recorrido histórico desde las escuelas preclásicas hasta la neoinstitucionalista*. Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Departamento de Ciencias Administrativas.
- Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2012). *Microeconomics* (8.ª ed.). Prentice Hall.
- Robbins, L. C. (1932). *An essay on the nature and significance of economic science*. Macmillan.
- Sánchez-Bayón, A. (2022). De la síntesis neoclásica a la síntesis heterodoxa en la economía digital. *Procesos de Mercado*, 19(2), 277-306.
- Schumpeter, J. A. (1963). *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancia, capital, crédito, interés y ciclo económico* (3.ª ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. A. (2003). *Capitalism, socialism and democracy*. Routledge.
- Shiller, R. C. (2000). Irrational exuberance. *Philosophy and Public Policy Quarterly*, 20, 18-23.
- Teece, D. J. (2017). Towards a capability theory of (innovating) firms: Implications for management and policy. *Cambridge Journal of Economics*, 41(3), 693-720.
- Varian, H. R. (2014). *Intermediate microeconomics: A modern approach* (9.ª ed.). W. W. Norton & Company.
- Walras, L. (1965). *Correspondence of Léon Walras and related papers*. North-Holland Publishing Company.
- Zhang, W. (2021). A paradigmatic change is needed for understanding the real market. *China Economic Review*, 66.

