

ALGUNOS APORTES DE LOS NEOCLÁSICOS A LA TEORÍA DEL EMPRENDEDOR*

*Edwin Tarapuez Chamorro***

*Juan José Botero Villa****

* Este artículo es una reseña crítica sobre el tema del *entrepreneurship* que surge de las reflexiones teóricas en la construcción del marco conceptual del proyecto de investigación denominado *Valoración de las habilidades directivas de los gerentes de los hoteles turísticos del departamento del Quindío*, dentro de la línea la Función Financiera en la Organización del Departamento del Quindío, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad del Quindío. El artículo se recibió el 21-11-2006 y se aprobó el 29-11-2007.

** Especialista en Alta Gerencia, Universidad de Nariño, Colombia, 2001; Especialista en Docencia Universitaria, Universidad Cooperativa de Colombia, Colombia, 1999; Especialista en Planificación y Gestión del Desarrollo Regional, Universidad de Nariño, Colombia, 1998; Economista, Universidad de Nariño, Colombia, 1996. Docente de planta de la Universidad del Quindío, Colombia. Correo electrónico: eitarapuez@uniquindio.edu.co

*** Magíster en Derecho de Empresa, Universidad Pontificia Comillas, España, 1999; Especialista en Derecho Económico, Universidad Complutense de Madrid, España, 1998; Especialista en Comercio Exterior, Universidad Pontificia Comillas, España, 1995; Especialista en Derecho Comercial, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 1994; Especialista en Derecho de Sociedades, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 1993; Abogado, Pontificia Universidad Javeriana, Colombia, 1991. Docente de planta de la Universidad del Quindío, Colombia. Correo electrónico: juanjosebotero@hotmail.com

Algunos aportes de los neoclásicos a la teoría del emprendedor

RESUMEN

Los economistas clásicos, en general, abordan el estudio del empresario o emprendedor en forma tímida, y aunque centran su análisis en la figura del capitalista, sientan las bases para desarrollos posteriores. Varios economistas neoclásicos contribuyen a esta teoría, pero la figura del emprendedor o empresario como un profesional nace fundamentalmente de las apreciaciones realizadas por Menger. El presente trabajo sintetiza los principales aportes a la teoría del emprendedor por parte de algunos de los economistas neoclásicos más representativos, entre ellos, Thünen, Mangoldt, John Bates Clark, Marshall, Knight y Schumpeter. Cada uno de los autores citados analiza, a su manera, el papel del emprendedor y define su función dentro del proceso productivo para poder explicar la obtención de una clase de renta distinta a la generada por los factores de producción tradicionalmente aceptados, con lo cual se muestra en el artículo que la teoría neoclásica sí contribuyó al estudio del entrepreneurship.

Palabras clave: empresario, emprendedor, teoría del empresario, teoría del emprendedor, neoclásicos, entrepreneurship.

Some Neoclassists' Contributions to the Entrepreneur Theory

ABSTRACT

Generally speaking, classical economists broached the study of businessmen and entrepreneurs timidly and, although they focused their analysis on the figure of the capitalist, they set the bases for later developments. Several neoclassical economists have contributed to developing this theory but the figure of the businessman or entrepreneur as a professional was basically born with the appreciations made by Menger. This article synthesizes the main contributions to the entrepreneur theory made by some of the most representative neoclassical economists, among whom we highlight Thünen, Mangoldt, John Bates Clark, Marshall, Knight, and Schumpeter. Each one of the above-mentioned authors analyzed, in his own manner, the entrepreneur's role and defined his or her function within the production process, to enable explaining his or her obtaining a kind of income different from the income generated by traditionally accepted production factors. Thus, this article shows that neoclassical theory did indeed contribute to the study of entrepreneurship.

Key words: Businessman, entrepreneur, businessman theory, entrepreneur theory, neoclassical economists, entrepreneurship.

Introducción

Usualmente, la economía se ha centrado en los análisis relacionados con la oferta, la demanda, los precios, el desempleo y la inflación, y ha dejado de lado el análisis del concepto de empresario o emprendedor como un importante factor de producción, para centrarse en el análisis de la tierra, el trabajo y el capital.

Algunos economistas, escépticos ante el tratamiento del tema del empresario en la teoría económica, han incluido, dentro del factor productivo *mano de obra*, la labor realizada por el empresario y la han hecho parecer un tipo de trabajo corriente¹. A pesar de que el del empresario podría, bajo determinados parámetros, catalogarse como un tipo de trabajo, es en realidad un talento especial que no es tan común como el de un trabajador ordinario.

En este escrito, que constituye una reseña crítica, se analizan a manera de antecedentes los aportes a la teoría del empresario propuestos por Cantillon (preclásico), Say y Mill, como autores asociados o representantes de la escuela clásica. De igual manera, por el lado de los neoclásicos, se estudian las principales ideas y planteamientos de los economistas que más aportes han realizado

a la teoría del emprendedor, entre ellos los alemanes Thünen y Mangoldt, como precursores del enfoque marginalista; J. B. Clark, de la Escuela Marginalista Norteamericana; Marshall, de la Escuela Marginalista de Cambridge; Knight, de la Escuela de Chicago; Schumpeter, dentro de los desarrollos neoclásicos contemporáneos, y, finalmente, una breve referencia de Valdaliso Gago y Santos Redondo, en representación de la corriente española.

1. ¿Capitalista, empresario o emprendedor?

Independientemente de la función que desarrolle el empresario, es importante recalcar que se ha empezado a utilizar el término *emprendedor* como una palabra que denota en realidad a un empresario o a una persona que se encuentra en proceso de serlo. Para el caso particular de este ensayo, se toma la palabra *emprendedor* como sinónimo de empresario.

En este sentido, emprendedor² se deriva de la palabra *entrepreneur*, que aparece originalmente en la lengua francesa a principios del siglo XVI para designar a los hombres relacionados con las expediciones militares. A principios del siglo XVIII, los franceses extendieron el significado del término a otros aventureros como los constructores de puentes, los contratistas de rutas y caminos

¹ Blaug, citado por González (2004, p. 18), pretendía responder a una cuestión que venía planteándose desde hacía tiempo, como él mismo lo indica, y esta no es otra sino el porqué cómo siendo esencial el análisis de la función del empresario en los estudios de economía, se relegaba a un segundo plano cuando no se relegaba descaradamente. En concreto, él planteaba la cuestión en los siguientes términos: “¿se trata de una siniestra conspiración de silencio, o es que los economistas están tan despistados sobre su disciplina que apenas ven lo que tienen adelante?”.

² Es evidente que los individuos que se han dado a la tarea de crear empresa se pueden definir como emprendedores; sin embargo, se obtiene mayor riqueza del concepto si se asume desde la dimensión más amplia que tiene en su definición, aunque esa no es esta la orientación que se desarrollará en el presente trabajo. Para un análisis más detallado véase Toro et al. (1998) y Saporosi (1991).

y los arquitectos. En su origen, la palabra *entrepreneur* estaba asociada con una acción de envergadura que implica, entre otras cosas, aventura, incertidumbre y riesgo. *Entrepreneur* “quiere decir ¡hacer!” (Cohen, 1995, p. 52).

La capacidad emprendedora se asocia con la idea de creación de negocios o empresas lucrativas. Una revisión bibliográfica (comentarios, temarios, congresos y artículos) lleva a constatar que se alude indistintamente a la capacidad empresarial que a la emprendedora. Al tratar de identificar las características que tendrían los emprendedores, se encuentra que se hace referencia a las mismas características atribuibles a los empresarios.

Si se trata de ver maneras de cómo fomentarlas, también se cae en similares modelos de

formación empresarial (Castillo, 1996). En este sentido, el emprendedor o empresario es una persona que va más allá de lo que representa el capitalista, pues esta última figura se ha asociado con el poseedor o dueño de los medios de producción o del dinero necesario para crear una empresa.

Tal y como se nota en el Gráfico 1, el emprendedor es el agente central entre la producción de bienes finales y la distribución de las diferentes clases de ingresos. De ahí que el emprendedor sea más el actor central de la economía, en el sentido de que es él quien, con su talento especial, combina los factores productivos y responde a las demandas de los demás agentes económicos, generando una dinámica que permite definir qué proporción de los ingresos concebidos le corresponde a cada cual, de acuerdo con la labor que realiza.

Gráfico 1
El emprendedor como agente central del mundo económico



Fuente: Grebel (2007, p. 148).

2. Antecedentes

La economía es una ciencia relativamente joven. Su nacimiento fue un proceso que transcurrió entre mediados del siglo XVII y finales del siglo XVIII y que culminó con la publicación, en 1776, de la obra de Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*³. Realmente, Smith es considerado el padre de la economía, pues antes del siglo XVI nadie se preocupó por comprenderla ni explicarla tal como él lo hizo.

Smith construyó, con base en la incipiente literatura económica producida entre mediados del siglo XVII y mediados del siglo XVIII, una disciplina intelectual que denominó *economía política*, y abrió lo que se conoce en la historia del pensamiento económico como el *período clásico*. En igual sentido, la obra denominada *Principios de economía política y tributación*, de David Ricardo, publicada en 1817, es una de las más importantes de este período.

A pesar de ello, las obras de Smith y Ricardo no se tuvieron en cuenta para este trabajo, ya que:

... a fines del siglo dieciocho y comienzos del diecinueve, la teoría económica se desarrollaba cada vez más cuidadosamente [...] ningún rol le era asignado al entrepreneur. No hubo ni el más mínimo intento [...] de los] teóricos clásicos, por incluir la variable

³ A pesar de lo que aquí se expone, en el capítulo 6 de su obra, Smith descompone el precio de los productos en tres partes: salarios, renta de la tierra y beneficio, pero en su argumentación aparecen solamente los terratenientes, los trabajadores y los capitalistas, no el emprendedor.

“entrepreneurship”⁴ en el análisis económico. (Saporosi, 1991, p. 49)

Según González, “Para los economistas clásicos como Smith y Ricardo no existe la figura del empresario o emprendedor, sino sólo la del capitalista” (2004, pp. 18-19). En realidad:

Los primeros estudios sobre el emprendedor hay que situarlos históricamente a finales del siglo XIX y principios del XX. Se realizan en el contexto de la teoría de la utilidad marginal, que servirá de base para un posterior desarrollo de una teoría empresarial. (Rodríguez, 1999, p. 3)

Sin embargo, es importante anotar que gran parte de los textos de teoría microeconómica omite mencionar el concepto de empresario, debido a que muchos análisis de la economía neoclásica no necesitan de este (Baumol, 1993). De hecho, como lo anota metafóricamente el propio Baumol: “The theoretical firm is *entrepreneurless* –the Prince of Denmark has been expunged from the discussion of *Hamlet*” (1968, p. 68. Cursivas de los autores), lo que plantea que de acuerdo con la lógica interna de la teoría neoclásica, esta nunca podrá dar espacio ni incluir dentro de ella al empresario, ya que ella trabaja con supuestos teóricos muy simplificados.

Por su parte, algunos autores como Hebert y Link sostienen que “La historia de la teoría económica demuestra claramente que el emprendedor fue excluido de la Economía

⁴ La palabra *entrepreneurship* se toma en general como el “espíritu empresarial” o el “*ethos* de empresa”, es decir, la capacidad, la habilidad y la competencia de los emprendedores o *entrepreneurs* para crear o mejorar unidades productivas o de servicios.

cuando esta intentó imitar la Física por medio de la incorporación de las matemáticas” (1988, pp. 158-159), aspecto fundamental de la teoría neoclásica. En efecto, con relación al modelo neoclásico, autores como Torres (2003) afirman que en él mismo y bajo determinadas circunstancias la figura del empresario no tiene importancia, tal como se desprende del siguiente texto que habla sobre dicho modelo:

Su elevada formalización, materializada en elegantes modelos econométricos, y su simplicidad al establecer los supuestos de la conducta de los agentes –racionalidad, información perfecta– han constituido dos poderosos elementos para explicar su predominio en el análisis económico [... en consecuencia ha] ignorado al empresario como factor de producción específico, y no [... ha] dado cuenta [...] ni de la influencia que ejerce su actividad en el desarrollo económico ni de las formas que esta influencia adopta en diferentes lugares y períodos de tiempo [...] la coordinación de los intercambios y de la asignación de recursos se guía por los precios de los mercados de bienes y de factores [...] y la conducta del empresario [...] se ajusta pasivamente a estos parámetros para proporcionar la oferta requerida por las condiciones del mercado. *En equilibrio y con información perfecta, la figura del empresario es invisible, carece de relevancia.* (Torres, 2005, p. 5. Cursiva de los autores)

Así las cosas, la falla de la teoría neoclásica para explicar la figura del empresario es una consecuencia de unos supuestos demasiado simplificados, especialmente los de competencia perfecta y equilibrio estático, que a la vez suponen la libre y completa información

de los mercados y los procesos de producción, entre otros aspectos. Estas suposiciones, que reducen el proceso económico a un funcionamiento mecánico, pasan por alto la necesidad de individuos especializados que realizan innovaciones, coordinan procesos, promocionan artículos y asumen riesgos, consideraciones que la economía neoclásica supone como dadas.

Pero, precisamente, en los planteamientos de Carl Menger (1840-1921), considerado uno de los fundadores de la teoría de la utilidad marginal, se encuentra el origen de lo que vendrá a configurar la lógica del emprendedor. La importancia de dichos planteamientos está en la ruptura que marca con respecto a la forma como los economistas clásicos concibieron el proceso económico.

El análisis de Menger se centra en una “lógica de necesidades” y en su satisfacción, en el que “el valor es un juicio que no existe fuera del ámbito de la conciencia, sino que dependerá de la significación que le otorgue a las necesidades. La teoría subjetiva del valor encontrará en este enfoque mengeriano su fundamento en la teoría formal de los valores” (Rodríguez, 1999, p. 4), entendidos como algo relativo y personal.

Menger asume que existen diferentes órdenes de bienes, que lo son por su relación causal con la satisfacción de una necesidad. Igualmente:

La cualidad de bien de los bienes de orden superior está condicionada por la correspondiente cualidad de bienes de orden inferior. Esta sutil distinción entre los diversos órdenes de bienes y su relación causal, lleva a Menger a intuir por dónde debe desarrollar

su tarea el emprendedor. (Citado en Rodríguez, 1999, p. 5)

Lo anterior se confirma cuando Menger sostiene que:

La forma más ruda de economía [...] se limita a la recolección de los bienes de orden ínfimo que la naturaleza ofrece espontáneamente. Los hombres, en cuanto sujetos económicos, no ejercen ninguna influencia en la producción de los mismos. Su nacimiento y desarrollo no depende ni de la voluntad ni de la necesidad humana. Son accidentales [...]. Pero si los hombres abandonan esta forma ruda de economía, si exploran las cosas a través de cuya conexión dentro del proceso causal surgen los productos alimenticios y se apoderan de ellos, lo que equivale a transformarlos en bienes de un orden superior, entonces estos alimentos aparecen, al igual que antes, en virtud de la ley de la causalidad, pero ahora ya no son causales, accidentales respecto de los deseos y las necesidades de los hombres sino que constituyen un proceso sujeto al poder humano... (Menger, 1983, p. 66)

De esta apreciación mengeriana surge la figura del emprendedor o empresario como un profesional que se une con otros, inicialmente a través de la creciente división del trabajo basada en el intercambio. Al referirse a los emprendedores, Menger (1983) afirma que se trata de una clase especial de sujetos económicos que obtienen sus ganancias cuando se reservan para sí mismos una parte de los beneficios de la operación.

Hay que aclarar, sin embargo, que “*no hay un consenso entre los economistas sobre la teoría empresarial*”, lo que a su vez ha supuesto

una variedad de aportaciones muy diferentes y diversas, discutiéndose en cada una de ellas cuál es el verdadero contenido de la función del empresario y del emprendedor” (González, 2004, p. 19). Dicho fenómeno debe buscarse en el hecho de que todos los autores mencionados (e incluso los actuales) intentan elaborar una definición del empresario con base en las llamadas definiciones esencialistas⁵.

En general, puede afirmarse que el principal interés de los economistas que tratan el tema es definir al empresario y su función para poder explicar el beneficio que produce, es decir, la obtención de una clase de renta distinta de los tres factores de producción (tierra, trabajo y capital).

La creación de empresas como campo de investigación es relativamente nuevo, aunque sus orígenes precisamente están en los escritos de algunos de los economistas cercanos a la época de los clásicos (véase Grebel, 2007). Entre estos estudiosos de la economía pueden mencionarse a Cantillon, Say y Mill, quienes hicieron valiosos aportes que se detallan a continuación.

2.1 *Richard Cantillon (1680?-1734)*

Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, escrito alrededor de 1730 y publicada póstumamente en 1755, se considera su única obra conocida. Cantillon es quien introduce el término *entrepreneur* y es el

⁵ El esencialismo metodológico pretende identificar, por medio de la intuición, las características “esenciales” de un objeto. Evidentemente, cada autor considera más esencial una característica o un rasgo que otro. Esto es algo que perdura en la mente de muchos investigadores (Veciana, 2003).

primero en tener en cuenta su papel dentro de la economía. Lo concibe como:

... un agente que compra medios de producción a precios que son inciertos en el momento en que se compromete a sus costos. Además, reconoce la actividad económica que lleva a cabo y destaca los elementos de la dirección y especulación que entran de algún modo en la actividad empresarial (Rodríguez, 1999, p. 3)

En este sentido, para Cantillon, una de las funciones del *entrepreneur* es la de crear empresa o poner en marcha la actividad empresarial (González, 2004) en un ambiente de incertidumbre. Para Cantillon, la producción, la circulación y el trueque son labores que realizan los empresarios a riesgo propio. Según Cantillon, existen dos tipos de personas: los empleados, que viven con un trabajo fijo a cambio de un salario, y los empresarios, que viven de ingresos irregulares y desconocidos, porque no saben qué cantidad van a vender ni a qué precio. Ellos asumen un riesgo y, por lo tanto, en ocasiones obtienen mayores beneficios. Estos son los que hacen que el mercado funcione.

En igual sentido, asume que el producto de la tierra se divide en tres partes relativamente iguales: una de ellas repone los gastos del agricultor (incluido su sustento), otra corresponde a los “beneficios” del agricultor y la tercera va a los terratenientes o *seigneurs*.

2.2 Jean Baptiste Say (1767-1832)

Las principales obras publicadas de Say son *Tratado de economía política* (1803) y *Curso completo de economía política práctica* (1829). En la primera sugiere que

el *entrepreneur* es el agente que combina a los otros en un organismo productivo (Say, 1964, citado por Rodríguez, 1999).

Utiliza repetidamente el término *entrepreneur* dentro de sus obras y se preocupa por distinguir entre el prestamista (capitalista) y quien combina tierra, trabajo y capital en las empresas (emprendedor); de aquí que el *entrepreneur* debe tener juicio, perseverancia, un gran conocimiento del mundo y del negocio y poseer el arte de la supervisión y la administración.

2.3 John Stuart Mill (1806-1873)

Mill nació en Londres y fue descendiente en línea directa del pensamiento de Ricardo. Su obra más leída es *Principios de economía política*. Para Mill, el progreso empresarial se descompone en tres aspectos: aumento del capital, aumento de la población y mejoras en la producción. Bajo la influencia de Say, se esfuerza por resaltar que el empresario requería una capacidad especial, pero no la precisa de manera puntual. Afirma que el empresario debe:

... tener una remuneración por su tiempo y su trabajo. La dirección de las operaciones comerciales e industriales suele recaer en la persona que suministra la totalidad o la mayor parte de los fondos con los que se realizan, y que, casi siempre, es la única interesada o la más interesada (al menos directamente) en el resultado. Para ejercer esta dirección con eficiencia, si la empresa es grande y complicada, se precisa una gran asiduidad en el trabajo y con frecuencia una habilidad más que ordinaria. Esta asiduidad y esta habilidad tienen que remunerarse (Mill, 1951, p. 360)

[Mill] enfatizó más la importancia del emprendimiento para el crecimiento económico. Expresó que el desarrollo del entrepreneurship requiere habilidades no comunes y lamentó la inexistencia de una palabra en el idioma inglés que tuviera el mismo significado que el término “entrepreneur” en francés. (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 87)

No obstante, fue él quien realmente introdujo el término *entrepreneur* en el uso general de los economistas ingleses⁶. De las doctrinas características de este autor es conveniente mencionar, para el presente caso, su teoría del beneficio, que fue el tema del cuarto y más significativo ensayo de su temprana obra: *Essays on Some Unsettled Questions*, en la que aclara que se deben remunerar tres cosas con la ganancia bruta: abstinencia (interés), riesgo (seguro) y esfuerzo (sueldos de la dirección).

Más tarde, en sus *Principles*, Mill introduce la noción de un beneficio *mínimo* para que los capitalistas continúen acumulando capital e invirtiéndolo en la industria, y para entonces había adoptado la noción del interés de William Senior (1790-1864) como una recompensa de la abstinencia y la noción del beneficio por ser (o incluir) los “salarios de la dirección” (Dobb, 1976, pp. 142-145).

Para Mill, el costo de producción lo constituyen los salarios más el beneficio que co-

rresponda a la cantidad de capital empleada, en conjunto con el trabajo, a una tasa cuya expectativa es necesaria para persuadir a los capitalistas para que continúen produciendo. Este autor sostiene que “el producto, o su valor, debe ser suficiente para remunerar, no sólo a todo el trabajo requerido, sino la abstinencia de todas las personas que han adelantado la remuneración de las diferentes clases de trabajo” (Dobb, 1976, p. 146).

Para Mill el beneficio es el premio a la abstinencia, algo bastante discutible ya que deja de lado la verdadera esencia que lo genera, es decir, ese conjunto de características particulares del emprendedor, que en muchos casos decide abstenerse de consumir pero como una estrategia para reducir su endeudamiento.

3. Los neoclásicos y la teoría del emprendedor

El neoclasicismo, cuyo origen se remonta hacia fines del siglo XIX, es el cuerpo de pensamiento económico más generalmente aceptado en el mundo de hoy (Ferguson, 1979). Por ello en dicho siglo se empiezan a desarrollar estudios y teorías más estructuradas sobre el ingreso de los empresarios.

Según el enfoque neoclásico, el empresario es aquel que cumple con la función de coordinar, organizar y supervisar un negocio. Es la persona que adquiere diversos factores productivos (trabajo, capital y tierra) y los combina de una determinada manera en el proceso económico (función empresarial), para vender un producto que genere los ingresos suficientes con el fin de remunerar a los distintos factores y obtener un beneficio. El empresario neoclásico puede asociarse

⁶ Mill, al hablar de las funciones empresariales, pasó de la “superintendencia” al “control” y a la “dirección”, actividad que, según dice, requiere a menudo una habilidad no común. No definió ninguna función diferente de la mera administración, por lo cual hubiera podido referirse a este “nuevo” personaje con el término de *manager*, adoptado más tarde por Marshall.

con el burgués ordenado y racional que Max Weber describe en *La ética protestante y el Espíritu del capitalismo* (Sbdar, 2006).

Esta teoría, que como se puso de presente aboga por la noción de beneficio, no fue ciertamente de aceptación unánime. Otros autores dudaron de la legitimidad de la existencia del provecho, pues este era concebido a la manera walrasiana, como un excedente más allá de lo que es el precio de los factores de la producción (James, 2002). La generación de provecho, ganancia o excedente es uno de los motivos que justifica la labor y el talento del empresario. Las dos ideas más aceptadas que explican su formación por fuera de todo sistema de explotación son:

- La que exalta el papel activo del empresario.
- La que presenta al empresario como el poseedor de una habilidad escasa e intuitiva para detectar nuevas necesidades y responder efectivamente ante ellas.

También “se ha buscado otra justificación del provecho [del empresario] en la idea de los riesgos corridos por el que los percibe” (James, 2002, p. 121). Dentro de este grupo de economistas, algunos de los principales autores que escriben sobre el tema del empresario son Thünen, Mangoldt, Clark, Marshall, Knight y Schumpeter, para citar solamente algunos de los más destacados.

3.1 *Johann Heinrich von Thünen (1783-1850)*

Thünen nació en Alemania. Su principal obra es *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft and Nationalökonomie*, publicada

en 1826, y puede definirse como un punto de ruptura con el pensamiento económico de su tiempo, especialmente la escuela clásica inglesa. Al mismo tiempo, su obra retoma algunos de los principios de los autores del siglo XVIII y, contrariamente a la mayoría de los economistas de su época, sus análisis se basaban en observaciones empíricas, distintamente de los análisis abstractos realizados por aquellos.

Thünen y Mangoldt son precursores del enfoque marginalista. Para el primero es clara la relación entre el emprendedor y el beneficio, concebido este último sobre la base del riesgo y su ingenio. Para él, “el emprendedor podía tener la doble característica de tomador de riesgo e individuo sumamente inteligente” (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 75). Por ello, Thünen integra la idea de Bentham del empresario-innovador, y la de Cantillon sobre el empresario que asume riesgos, de tal manera que al preguntarse si los emprendedores eran tomadores de riesgos o innovadores o si eran las dos cosas a la vez, termina respondiendo que ellos unen en una sola persona los dos atributos (Formaini, 2001, p. 5).

Thünen “fue uno de los primeros personajes que afirmó que inicialmente la actividad empresarial consiste en asumir riesgos” (Freiling, 2005, p. 2). Define la ganancia del empresario por los siguientes elementos: beneficio menos interés del capital invertido, seguro contra pérdida y salarios de la dirección, y aclara que:

Este residuo consta de dos partes: primera, el pago por ciertos riesgos, especialmente las variaciones en los valores y las probabilidades de quiebra de toda la Empresa, que

no puede ser asegurada contra este riesgo, y segunda, la extraproductividad del trabajo del elemento directivo, debido al hecho de que está trabajando para sí. (Knight, 1947, p. 24)

Para él, el empresario debe tener un ingreso que compense el riesgo asumido por las diarias contingencias que presenta el acontecer económico. Las noches sin sueño del empresario no son improductivas, pues sostiene que la necesidad es la madre de la invención. Precisamente por su preocupación se convierte en explorador, descubridor o inventor de su campo de actividad.

Thünen señala que en la noche, a diferencia de los empleados, el empresario no puede descansar tranquilamente hasta el día siguiente, porque él sigue pensando en cómo ampliar el mercado, disminuir sus costos y reemplazar los bienes que corren el riesgo de convertirse en obsoletos.

3.2 Hans von Mangoldt (1824-1868)

Economista alemán, Mangoldt fue el autor de *La ciencia de la ganancia del empresario*, libro en el que habla de la renta de la capacidad emprendedora. En el ámbito austriaco-alemán, los primeros aportes a la teoría del empresario se deben a Mangoldt y Thünen, quienes además son considerados los más prominentes teóricos del emprendimiento.

En Alemania, el concepto de empresario era un elemento corriente de la tradición cameralista. El análisis de la función empresarial se desarrolló de forma lenta, aunque en forma constante, y culminó en la obra de Mangoldt. Este último explica compleja y minuciosamente el beneficio. En este

sentido “Analiza las bases y límites de los beneficios y concluye que una distribución asimétrica del conocimiento entre los actores económicos es la causa que explica por qué y cómo se obtienen los beneficios más elevados” (Freiling, 2005, p. 3), aunque de igual manera considera que el beneficio del emprendedor será el pago por su habilidad y que dicho beneficio, a la vez, se compone de un grupo complejo de elementos únicos que divide en tres partes:

Primera, una prima sobre aquellos riesgos de tal naturaleza que no puedan ser eliminados mediante el seguro; segunda, el interés y los salarios del empresario, incluyendo únicamente los pagos por formas especiales de capital o esfuerzo productivo, que no admiten ser explotados por nadie que no sea su propietario; tercera, la renta del empresario. Esta última se subdivide en: a) renta del capital; b) renta del salario; c) renta de la gran Empresa, y d) *renta del empresario en un sentido estricto*. (Knight, 1947, p. 24)

Mangoldt incluyó la variable tiempo en la ecuación de la toma de riesgos que asume el emprendedor. Según él, “lo largo del proceso productivo, la mayor incertidumbre y, por lo tanto, el riesgo, afectarían la función del emprendedor [...] Mangoldt se anticipó a la distinción entre riesgo e incertidumbre que posteriormente desarrollaría Frank Knight” (Formaini, 2001, p. 5) y que se aclara más adelante.

A mediados del siglo XIX, Mangoldt ofreció una teoría de la ganancia del emprendedor, entendida como la renta de la capacidad emprendedora o el talento especial, no rutinario y escaso, que utiliza a este en la adecuada

combinación de factores. Estas *primas a la escasez*, que denominó Mangoldt, son posiblemente una expresión defectuosa, ya que, en últimas, los ingresos de los factores de producción no dependen solamente de su escasez y limitación. Para él, “el emprendimiento y la innovación son aprobados como un factor importante de la empresa” (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 75), por lo cual asocia al emprendedor con una persona que innova constantemente.

3.3 John Bates Clark (1847-1938)

Nacido en Estados Unidos, Bates fue autor de *Filosofía de la riqueza* (1888), *La distribución de la riqueza* (1899) y *Esencia de la teoría económica* (1907). Afirma que en la producción intervienen siempre cuatro factores (Karataev et al., 1964, p. 615): capital, en forma monetaria; bienes capitales: medios de producción y tierra; actividad del empresario, y trabajo de los obreros.

Sostiene que en las anteriores circunstancias los factores de la producción obtendrían una parte del ingreso total correspondiente a su contribución a ese ingreso, es decir, el trabajo recibiría lo que el trabajo ha creado; los capitalistas, lo que el capital ha creado, y los negociantes (emprendedores o empresarios), lo que en su función coordinadora hubieran creado⁷. Por ello Clark distinguía sólo dos

categorías de ingresos, los del trabajo y los del capital.

Clark deseaba no la “libre competencia”, sino la competencia organizada (James, 2002). Según Newman (1963), era además un hombre optimista y creía de buena fe que, en teoría, todos los factores de la producción recibían la recompensa a que tenían derecho, de modo que no existía la explotación.

Clark describió al emprendedor como el coordinador de la actividad económica y “negó que los beneficios fueran un rendimiento obtenido por el emprendedor por el hecho de asumir riesgos. Argumentó, por el contrario, que dichos beneficios son una forma de salario pagado al emprendedor por su visión y sus habilidades directivas” (Formaini, 2001, p. 6). Este autor formuló una satisfactoria teoría de la función y la ganancia del empresario.

Finalmente, Clark separa el beneficio y el interés, al afirmar que el empresario no tiene la menor relación con la posesión del capital, que es un trabajador sin ingresos permanentes. Fue el primero en relacionar los beneficios del empresario con la introducción de adelantos tecnológicos, comerciales y organizativos en el proceso económico.

3.4 Alfred Marshall (1842-1924)

La obra más importante de Marshall es *Principios de economía*, aunque en este caso también vale la pena mencionar su libro *Economía de la industria*. El Libro IV

⁷ Esta función de empresario coordinador es brillantemente explicada por Ronald Coase, premio Nobel de Economía en 1993, en su artículo “La naturaleza de la empresa”, al retomar una posición que no ha sido pasada por alto por algunos economistas como Marshall (quien introdujo la organización como un cuarto factor de producción), J. B. Clark (quien asigna al empresario la función de coordinación) y el profesor Knight (quien señala que los gerentes cumplen funciones como coordinadores). Cuando Coase habla

de las empresas como *islas de poder deliberado*, se refiere al empresario como la persona que las dirige y coordina.

de *Principios de economía* es una explicación de los factores de producción, de cuya cooperación nace la oferta de productos o ingreso nacional, y son tierra, trabajo, capital y empresa.

Marshall había indicado la existencia de la “organización”⁸ como un cuarto factor de producción, para hacer de la utilidad un ingreso de factor y “había considerado que el nivel de este dependía de la escasez más o menos acusada de la aptitud de los hombres para organizar” (James, 2002, p. 355). A estos hombres los denominaría *business management* y su éxito se lo asignaría al hecho de poseer un sólido y robusto carácter para los negocios (Rodríguez, 1999).

Marshall “hizo eco del sentimiento de Say en lo referente al *trabajador superior*, enfatizando en las capacidades de mando requeridas” (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 75). De igual manera, declaró que existe un cierto dividendo anual, formado por los productos materiales e inmateriales producidos en un país en el curso de un año. Ese ingreso nacional nacía como resultado de la cooperación de los cuatro factores de producción, tierra, trabajo, capital y empresa. El problema de la distribución consiste en definir qué fuerzas determinan la distribución del dividendo nacional entre los cuatro factores de producción (Ferguson, 1979).

En cuanto a la teoría de las ganancias, Marshall le añadió poco. Para él, el empre-

sario era esencialmente un capitalista y las ganancias un ingreso sobre el capital. Es cierto que, en relación con esto, distinguió apenas la empresa como un cuarto factor en la producción, y así trazó una línea tenue entre trabajo, capital y empresa.

Marshall rechazó la teoría de las ganancias por razón del riesgo y se contentó en su mayor parte con la declaración de que las ganancias son sólo un nuevo ejemplo del equilibrio entre la demanda y la oferta. En este caso, la demanda es la demanda de capacidad para los negocios, y la oferta, el total de esa capacidad⁹. Manifestó que las ganancias a corto plazo son cuasi renta. A largo plazo un aliciente para la iniciativa (Ferguson, 1979).

Estableció que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa. Al igual que Mill, aseguró que los *entrepreneurs* poseen numerosas habilidades especiales y que son pocas las personas capaces de definirse de esa manera. Sin embargo, “reconoció que una persona puede aprender y adquirir dichas habilidades” (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 87).

Marshall introdujo consideraciones morales en el análisis de la función empresarial. Para

⁸ Es pertinente anotar que la organización no es más que una etiqueta para designar un conjunto de temas (división del trabajo, maquinaria y salarios) dentro del cual se incluye la dirección de la organización. En este sentido, no se trataría de un agente en el mismo sentido en que lo son la tierra, el trabajo y el capital.

⁹ Schumpeter no está de acuerdo con hablar de “oferta de capacidad para los negocios”. Los autores ingleses han usado ese lenguaje con la intención de asimilar a los salarios lo que significativamente llamaban *remuneración de la gestión*. Anota que “Se puede defender esta manera de hablar, pero ella no debe tentarnos a trazar nuevas curvas de oferta de servicios empresariales, aunque creamos que las curvas de oferta sirven para algo en alguna otra clase de trabajo” (1971b, p. 980).

él no había nada de malo en el deseo de acumular riqueza como símbolo de éxito en los negocios. Anotó que la *caballerosidad en los negocios incluye el espíritu del bien público*, por lo cual correspondía a los economistas examinar si el empresario había acumulado su riqueza mediante mecanismos legales o fraudulentos. De allí en adelante, algunos autores han tendido a introducir consideraciones éticas en la reflexión teórica sobre la figura del empresario.

3.5 Frank Knight (1885-1972)

Economista estadounidense, la tesis doctoral de filosofía de Knight fue publicada con el nombre de *Riesgo, incertidumbre y beneficios* (1921). En su prefacio habla sobre el papel del empresariado como el factor básico en la coordinación dentro del sistema económico o, más allá, como el único factor productivo, puesto que la tierra, el trabajo y el capital sólo son medios de producción.

Antes de Knight, la palabra *incertidumbre* no había representado ningún papel importante en el pensamiento económico¹⁰; sin embargo, puede ser de mucho valor para caracterizar las perspectivas de la economía después de la Primera Guerra Mundial. Según Knight,

los clásicos suponían en el sujeto económico un conocimiento perfecto del futuro, lo cual podría admitirse solamente en una situación de competencia perfecta y puramente estática. Pero es una mala descripción del mundo real donde reina de hecho la incertidumbre. De ahí “la necesidad de pasar al estudio de la competencia imperfecta, de la dinámica, y por lo tanto del papel de ese personaje central que es el empresario” (James, 2002, p. 122).

De hecho, Knight afirmó que “los antiguos economistas ingleses [refiriéndose a los clásicos] empleaban el término *beneficio* (*profit*) para designar la renta del propietario de un negocio, que era considerado esencialmente como un inversor” (Knight, 1947, pp. 269-270). En su libro establece su famosa distinción entre riesgo (aleatoriedad con probabilidades conocidas) e incertidumbre (aleatoriedad con probabilidades desconocidas), y subrayó el papel del empresario en la economía. Consecuentemente, Knight introduce la noción de juicio para los negocios para interrelacionar los beneficios y la empresa con la existencia de la incertidumbre¹¹.

¹⁰ Como se menciona en apartes anteriores, Mangoldt anticipó la diferencia entre riesgo e incertidumbre que posteriormente sería desarrollada por el profesor Knight, quien afirma que “Ni la relación entre el beneficio y las variaciones en las condiciones, ni entre el beneficio y el riesgo, es una idea enteramente nueva; pero hasta aquí ninguna de ellas había sido elevada a la categoría de principio definido y ostensiblemente suficiente para explicar el beneficio peculiar del empresario. Estas dos teorías exigen un tratamiento más amplio” (Knight, 1947, pp. 28-29). A pesar de lo anterior, la teoría del riesgo, por lo que hace al beneficio, se le debe sin duda a los escolásticos (véase Schumpeter, 1971b).

¹¹ Knight ha realizado un gran aporte a la economía en su análisis de la teoría del beneficio y el espíritu empresarial. El espíritu empresarial tiene que ver con la inevitable incertidumbre del futuro. Algunas formas de incertidumbre, sin embargo, pueden ser convertidas en riesgo medible. La distinción entre riesgo e incertidumbre ha sido desarrollada por el profesor Knight. El primero se da cuando un suceso es parte de un gran número de eventos homogéneos y existe un conocimiento bastante seguro de la ocurrencia de esta clase de sucesos. Así, una empresa puede producir chapas y saber con base en su extensa experiencia que una proporción casi fija de ellas saldrá defectuosa —por ejemplo, el 1% de toda la producción—. No se sabrá si alguna chapa en particular será defectuosa, pero sí se conocerá la proporción de defectuosas sobre el total

La figura del empresario que se enfrenta a la incertidumbre, dibujada por Knight, constituye un agente muy dinámico que impulsa el desarrollo y promueve la innovación; por lo tanto, tiene un difícil encaje dentro del análisis de equilibrio estático (González, 2004), ya que el medio en que el emprendedor realiza su labor es uno dinámico en el que si se modifica una variable, también se modifican otras en mayor o menor medida. Knight habla del juicio que el emprendedor tiene para los negocios y menciona que:

El espíritu empresarial representa ese juicio que no puede ser evaluado en términos de su producto marginal y al cual, en consecuencia, no se le puede asignar un salario. Esto es especialmente porque el espíritu empresarial es un juicio para analizar los eventos más inciertos, tales como comenzar una nueva empresa, definir un nuevo mercado y quién lo va a llevar a cabo (Foss y Klein, 2004, p. 9; al respecto véase también Wood, 2005)

Igualmente Knight menciona que:

... en nuestras decisiones hay una incertidumbre irreducible a cálculo, se da siempre la posibilidad de equivocarse (liability to err) que es lo que explica, justamente, la aparición de beneficios y su atribución al empresario [...] La gestión de la incertidum-

de la producción. Este conocimiento puede convertir el porcentaje de artículos defectuosos en un costo fijo para el funcionamiento de la empresa, especialmente cuando ocurren bastantes casos. En otras situaciones, una determinada pérdida o riesgo puede ser representativa e infrecuente en relación con las operaciones de la empresa (tal como el riesgo de incendio), pero un gran número de empresas lo podrían considerar como un riesgo "medible" (véase Rothbard, 2004, pp. 535 y 552-553).

bre en la empresa es, por tanto, la función que distingue al empresario del mero gestor (manager). (Pradier y Teira, s. f., p. 11)

En su obra, Knight ve en el empresario a la persona que toma a su cargo los riesgos no asegurables de la producción y, así, tiene un papel esencialmente dinámico. Desarrolla, así mismo, una teoría dinámica del beneficio empresarial y complementa las ideas de Schumpeter sobre la función innovadora del empresario en su teoría del beneficio. Estableció que los emprendedores siguen un proceso metódico para crear la empresa.

Para Knight, el empresario es el receptor del beneficio puro, como ingreso residual, después de haber descontado todos los pagos contractuales. Dicho ingreso residual es su recompensa por asumir la incertidumbre. El empresario, según él, es el capitalista que busca su beneficio en un mercado dinámico, y que no teme asumir riesgos. En el mismo sentido, Knight:

... proveyó dos grandes contribuciones al pensamiento emprendedor: la primera asociada enfáticamente a la distinción entre los riesgos asegurables y la incertidumbre no asegurable; la segunda, al adelantar una teoría de las ganancias que relaciona la incertidumbre no asegurable con el veloz cambio económico, por un lado, y con las diferencias de la habilidad empresarial, por el otro. (Rodríguez y Jiménez, 2005, p. 76)

En últimas, para Knight, los riesgos que asume el emprendedor no significan nada si la incertidumbre puede ser asegurada. Ello hace que prácticamente el emprendedor que no asume riesgos sea en realidad un

administrador. Además, en sus escritos se puede observar que Knight caracteriza en forma difusa al emprendedor y le asigna características como las siguientes:

- Capacidad para asumir riesgos e incertidumbre (Knight, 1947).
- Tenacidad, energía indomable, gran optimismo y mucha fe y confianza en sí mismo (Knight, 1947).
- Creatividad (Knight, 2002) e imaginación (Knight, 1947).
- Logro de beneficios efectivos (Knight, 2002).
- Agente de cambio e innovación (Knight, 2002).
- Dinero como su mayor motivación¹² (Knight, 1947).
- Conocimiento del sector en el que van a crear una empresa (Knight, 1947).

De igual manera, plantea las siguientes reflexiones en torno al emprendedor:

- Opina que los emprendedores no se hacen, sino que nacen¹³ (Knight, 2002).

¹² Las investigaciones hechas al respecto han concluido, por el contrario, que los emprendedores tienen varias motivaciones para crear empresa, entre ellas, la dependencia de sus propias capacidades, la posibilidad de desarrollo personal y profesional, el logro de la independencia económica y la posibilidad de recibir dividendos monetarios. Para Knight, el dinero no es una condición inicial para que alguien llegue a ser empresario.

¹³ En realidad, las investigaciones han demostrado que los empresarios no nacen sino que se hacen y que en esta condición influyen muchos aspectos del medio ambiente que circunda a las personas. Se ha comprobado también que los individuos pueden llegar a ser empresarios a través de procesos de educación formal y no formal, de tal modo que la habilidad empresarial

- Compara los negocios con un juego en el que el éxito depende de varios factores (Knight, 2002).
- Se muestra partidario de la asociatividad de los emprendedores (Knight, 2002) y valora positivamente la inversión en inventos, investigaciones científicas, monumentos sociales y obras de arte.

3.6 *Joseph Schumpeter (1883-1950)*

Nacido en Austria, Schumpeter es el autor de obras como *Naturaleza y contenido principal de la economía teórica* (1908), *Teoría del desenvolvimiento económico* (1912), *Ciclos económicos* (1939), *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942), *Historia del análisis económico*, que apareció inconclusa en 1954, después de su muerte (Brand, 1998), entre otras obras¹⁴.

A lo largo de sus obras, Schumpeter estructura un claro análisis económico desde lo micro a lo meso, y aunque con menor claridad, también lo hace desde lo meso a lo macro. En sus propuestas micro, ubica al emprendedor en el centro del escenario (Dopfer, 2007) y desde allí le brinda un papel trascendental en el desarrollo económico. A pesar de ello, sólo en una economía en vía de desarrollo, Schumpeter hace aparecer la figura del empresario, cuya función es realizar nuevas combinaciones de factores de producción. Dicha función constituyó una parte fundamental del problema teórico que abordó en su obra *Teoría del desenvolvimiento económico* (Peukert, 2003).

no es en sí un don que se hereda, sino una competencia que puede desarrollarse.

¹⁴ Una biografía bastante detallada de Schumpeter se puede consultar en Hanusch y Pyka (2007).

Schumpeter no está de acuerdo con la afirmación de Marshall sobre el empresario, aunque reconoce los aportes de este autor en la configuración de este concepto. Al respecto anota que “Llama sobre todo la atención la definición que Marshall hace del empresario, que trata sus funciones como gerencia en el sentido más amplio. No la aceptamos porque no considera el punto saliente y único que distingue las actividades del empresario de otras diferentes” (1976, p. 87). Con ello Schumpeter se refiere básicamente a la innovación y al papel que ella representa en el desarrollo del sistema económico. También afirmaba que:

Para actuar con confianza se requieren aptitudes que solamente se dan en una pequeña fracción de la población y caracterizan tanto al tipo como a la función de empresario. Esa función no consiste, esencialmente, en inventar algo ni en crear de otro modo las condiciones que la empresa explota. Consiste en lograr realizaciones. (Schumpeter, 1971a, p. 181)

Con lo anterior empezaba a caracterizar al empresario como una persona con un talento especial y la necesidad de logro como uno de los principales valores del emprendedor. A Schumpeter (1976) se le atribuye el concepto moderno de lo que actualmente se conoce como emprendedor. Él intuye que hay una impresión de sentido común respecto a que existe algo que se llama *capacidad para los negocios*, que incluye una aptitud para la administración eficiente y para la decisión rápida.

Según Schumpeter, esas nuevas combinaciones de los factores de la producción, o esas innovaciones, podían ser muy numerosas

(Napoleoni, 1968) y podrían ir desde la creación de nuevos productos, métodos de producción y empresas, hasta la conquista de nuevos mercados y fuentes de materias primas. Aunque para él la cualidad de empresario tiene sentido solamente cuando se llevan efectivamente a la práctica nuevas combinaciones, y se pierde el carácter¹⁵ en cuanto se ha puesto en marcha el negocio (Schumpeter, 1976).

Conviene aclarar que para Schumpeter el empresario no era el quien hacía un descubrimiento técnico (inventor), sino quien lo utilizaba y lo introducía en la realidad económica de la sociedad. Tarea supremamente importante pero difícil, pues tropezaba con toda clase de obstáculos de orden técnico, subjetivo y social.

En general, Schumpeter distinguía en la práctica cuatro tipos de empresarios: el fabricante-comerciante, el capitán de industria, el director y el fundador de la empresa. Por ello, el empresario, para Schumpeter, es el hombre innovador y de iniciativa, sea cual sea el lugar que ocupe. A pesar de ello, consideraba que nadie era empresario en forma permanente, sino algo temporal que

¹⁵ Al respecto Weber afirma que “no es fácil encontrar quién reconozca sin prejuicios que un empresario de este ‘nuevo estilo’ sólo podía mantener el dominio sobre sí mismo, y salvarse del naufragio moral y económico, mediante una extraordinaria firmeza de carácter; y que fueron precisamente ciertas cualidades éticas claramente acusadas las que le hicieron ganar confianza indispensable de la clientela y de los trabajadores, dándole además la fortaleza suficiente para vencer las innumerables resistencias con que hubo de chocar en todo momento; y, sobre todo, a esas cualidades debería la extraordinaria capacidad para el trabajo que se requiere en un empresario de esta naturaleza, y que es del todo incompatible con una vida regalada” (1995, p. 69).

cualquiera podía llegar a alcanzar en un momento dado.

Para él, empresario es quien realiza el *acto empresarial*, aunque no incluyó en su análisis, a diferencia de Knight, los temas de riesgo e incertidumbre en que incurría el emprendedor al realizar su labor. Sin embargo Schumpeter terminó esa apoteosis del empresario en una forma decepcionada, aunque de ninguna manera fue visionaria sobre lo que ocurrió posteriormente. Afirmó que la situación de los grandes empresarios estaba transformándose rápidamente: la función perdía importancia cada vez más y los obstáculos con que tropezaba en la realización de su misión disminuían progresivamente de intensidad. La humanidad se habitúa cada vez más fácil a las innovaciones, pues afirma que “la misma innovación se está reduciendo a la rutina” (Schumpeter, 1971a, p. 182).

En esa visión decepcionada afirmaba, así mismo, que las nuevas combinaciones son aceptadas más fácilmente y son cada día más frecuentes. Por ello, la función del empresario exige, cada día, menos cualidades realmente excepcionales, con la consecuente democratización de sus funciones. En el capítulo 12 de su obra *Capitalismo, socialismo y democracia* habla sobre “el ocaso de la función del empresario” y dice que:

Siendo el capitalismo esencialmente un proceso evolutivo llegaría a atrofiarse. A los empresarios no les quedaría nada que hacer. Se encontrarían exactamente en la misma situación que los generales en una sociedad en que la paz permanente estuviese perfectamente asegurada. Los beneficios, y con ellos el tipo de interés, convergerían hacia cero. Los estratos burgueses, que viven de

los beneficios y el interés, tenderían a desaparecer [...] Surgiría casi automáticamente un socialismo de un tipo muy moderado. (Schumpeter, 1971a, p. 180)

Con el paso del tiempo, esa visión final de Schumpeter se ha desvirtuado, pues el papel del empresario cada día toma más importancia en el desarrollo económico, más aún con el nuevo modelo de desarrollo económico que se ha impuesto en el mundo en las últimas dos décadas. Por otra parte, tampoco se ha comprobado que ahora sea más difícil o más fácil crear empresa que antes, pues las condiciones de una y otra época dificultan la posibilidad de generar ambientes equiparables propicios para realizar una adecuada comparación.

De igual manera, llegó a considerar que en el estado estático no existirían empresarios, debido a que en dicha situación cada factor asegura lo que produce y como el precio de costo y el de venta son siempre iguales, no podrían existir beneficios más allá de los salarios para el rutinario trabajo de la alta inspección.

Para Schumpeter el beneficio que percibe el emprendedor no es un salario, sino un valor descontado de las ganancias por el incremento en el valor de los activos de la empresa. Para él, la cualidad de emprendedor sólo tiene sentido cuando se llevan a cabo nuevas combinaciones y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio.

3.7 Los autores españoles

Los estudios y publicaciones de los autores españoles en el tema que nos ocupa han estado enfocados en cuatro perspectivas dife-

rentes: el empresario en la teoría económica, las causas y consecuencias que explican el fenómeno del nacimiento de nuevas empresas; el análisis de la gestión y puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales y la narración y documentación de la historia de algunos emprendedores (Arnal, 2003).

Los programas de investigación de la función empresarial y la creación de empresas en España se han ido conformando en las últimas tres décadas. En ellos se han identificado cuatro principales enfoques de estudio (económico, psicológico, sociocultural o institucional y gerencial) y tres niveles (micro, meso y macroeconómico, véase Dopfer, 2007), que parten de supuestos muy diferentes. Aunque no se dispone todavía de una teoría general de la función empresarial o creación de empresas, se ha realizado un buen trabajo conceptual e investigativo previo para abordar el tema. En España, “Se dedican más esfuerzos a investigaciones empíricas [...] que a conceptualizaciones abstractas o a la construcción de teorías más generales e integradoras” (Veciana, 2003, p. 53). A pesar de ello, el programa de Doctorado Europeo en Entrepreneurship está impulsando varias tesis de grado que pueden subsanar esta deficiencia en el futuro.

Entre los principales autores españoles que han tratado el tema del emprendedor y la creación de empresas es conveniente citar a Valdaliso Gago y Santos Redondo¹⁶. El

primero, de la Universidad del País Vasco, realiza sus investigaciones y publicaciones¹⁷ desde una perspectiva neoclásica, en la que el empresario innovador desempeña un papel supremamente importante en el desarrollo de la economía. Sus análisis se centran en temas como la competitividad empresarial, los grupos empresariales, la reconversión industrial, el cambio técnico, los emprendedores, la industrialización, la innovación y la historia empresarial.

En general, sus análisis se hacen “desde una perspectiva histórica a largo plazo o, en otras palabras, desde una perspectiva dinámica, schumpeteriana. Tratamos de analizar el cambio empresarial, entendiendo por tal el cambio económico producido por la interacción (sistémica) de las empresas, las tecnologías y las instituciones” (Valdaliso y López, 2003, p. 19). Menciona este autor que en los primeros decenios del siglo XX un grupo selecto de emprendedores que había introducido las innovaciones radicales se habían convertido en monopolistas en sectores como el de las telecomunicaciones.

De igual manera, precisa que en las épocas de ruptura tecnológica o industrial, llamadas *coyunturas de destrucción creadora*, la función empresarial y la figura del empresario individual parecen ser más visibles debido al

Alberto Lafuente y Vicente Salas, de la Universidad de Zaragoza; Pedro Nuño, del IESE; Montserrat Ollé y Marcel Planellas, de ESADE; Luis Puchol, de la Universidad Pontificia Comillas en Madrid; José María Veciana, de la Universidad Autónoma de Barcelona; Ignacio de la Vega, del Instituto de Empresa de Madrid, y Roberto Velasco, de la Universidad del País Vasco.

¹⁷ Valdaliso Gago tiene más de 30 publicaciones en revistas y obras colectivas y cuatro libros sobre temas empresariales, véase <http://dialnet.unirioja.es>

¹⁶ Otros autores españoles igualmente representativos en este tema son: Eduardo Bueno, Ana Cabezuolo, Fernando Casani e Isidro de Pablo, de la Universidad Autónoma de Madrid; Javier Fernández Aguado, de la Universidad San Pablo-CEU; José Luis García Ruiz, de la Universidad Complutense de Madrid; María Angels Gil Estallo, de la Universidad Pimpeu Fabra;

aumento de las oportunidades de negocio, a las innovaciones e incertidumbre generadas por la tecnología, al producto, a los mercados y a los competidores (véanse Valdaliso y López, 2000; Valdaliso, 2002).

Por su parte, Santos Redondo, de la Universidad Complutense de Madrid, ha centrado sus investigaciones en historia, instituciones económicas y teoría empresarial¹⁸. En la línea de lo expresado en este trabajo, Santos Redondo (1989) considera que el empresario es típicamente un factor de producción propiamente dicho, y le asigna un papel como agente innovador dentro de la empresa y la economía (Santos Redondo, 1998 y 2000), con lo cual se orienta hacia los postulados schumpeterianos acerca del emprendedor.

Conclusiones

Se ha afirmado comúnmente que en el desarrollo de la teoría económica se ha negado la existencia del *entrepreneurship*, aunque esto no significa que los economistas no hayan discutido algunos aspectos sobre el tema. De hecho, Smith y Ricardo no desarrollaron una teoría económica o filosófica sobre el empresario o emprendedor propiamente dicho, aunque sus análisis sentaron las bases principales para los desarrollos teóricos modernos sobre la economía de la empresa. Este enfoque, en realidad, tiene seguidores importantes como Baumol (1968), Demsetz (1983), Blaug (1998) y recientemente Endres y Woods (2006), que probablemente

marcan líneas de continuidad investigativa sobre él.

El presente artículo ha pretendido afirmar que desde la teoría neoclásica es posible dar una explicación satisfactoria del *entrepreneurship*. Por el lado de los autores neoclásicos incluidos en este análisis, se puede concluir que la figura del emprendedor nace fundamentalmente de las apreciaciones realizadas por Menger, de donde surge esta figura como un profesional que se une con otros, inicialmente a través de la creciente división del trabajo basada en el intercambio.

En este escrito se resumieron algunas de las más importantes contribuciones planteadas por reconocidos teóricos pertenecientes a la escuela neoclásica. En general, dichos autores trabajan desde tres enfoques:

El primero sostiene que el *entrepreneurship* es parte de la naturaleza del emprendedor y dentro de ella se incluyen los diferentes rasgos intrínsecos de carácter que este debe tener. Así, por ejemplo, Mangoldt y Schumpeter coinciden en afirmar que el emprendedor es una persona con un talento especial –un individuo inteligente según Thünen–, aunque para el primero dicho talento es, además, no rutinario y escaso, en tanto que para el segundo el emprendedor tiene una fuerte orientación para los negocios y una importante necesidad de logro.

Un aspecto importante en la caracterización del emprendedor es el referente al riesgo y a la incertidumbre que debe afrontar. Al respecto Knight, Thünen y Mangoldt, incluyen el análisis de dicho aspecto en su teoría del emprendedor, en tanto que Clark y Schumpeter no lo tienen en cuenta, mientras Marshall

¹⁸ A la fecha tiene más de doce artículos en revistas y obras colectivas y cuatro libros, además de varios trabajos en proceso de publicación, véase <http://dialnet.unirioja.es>

sólo acepta que el emprendedor trabaja bajo condiciones de incertidumbre por la información incompleta que posee.

El segundo enfoque asocia el *entrepreneurship* directamente con los procesos de innovación que se llevan a cabo en la economía y que se valoran según la época en que se presenten. En tal sentido, aunque con distintos énfasis, todos los autores neoclásicos estudiados destacan la función innovadora que realiza el emprendedor en su labor productiva, excepto Marshall, quien le otorga una función como capitalista.

Desde el tercer enfoque, el *entrepreneurship* tiene una relación directa con las habilidades y el comportamiento del emprendedor. Así, Knight le asigna a este una labor como coordinador o administrador dentro de la dinámica de la empresa. Por su parte, para Clark y Marshall, según se vio en el artículo, el emprendedor es una persona con habilidades directivas, donde el primero complementa su definición al asignarle al emprendedor una visión empresarial, mientras que el segundo da a entender que este es, igualmente, un trabajador superior que puede asumir el papel de gerente.

Idéntica observación formula Schumpeter cuando expresa que el emprendedor desempeña su labor con otras, y esta (la de emprendedor) sólo tiene sentido cuando se llevan a cabo nuevas combinaciones de factores. En consecuencia, se pierde el carácter de emprendedor cuando ya se ha puesto en marcha el negocio.

Como se advierte, estos enfoques individualmente estudiados, más que brindar una teoría satisfactoria del *entrepreneurship*, se

complementan mutuamente para configurar valores, atributos, comportamientos y habilidades que los emprendedores requieren para ser catalogados como tales. Probablemente nuevas investigaciones puedan identificar con mayor profundidad los grados de correlación entre las distintas variables que puedan ser validadas para lograr una omnicomprensión de un tema que hoy por hoy sigue siendo objeto de debate.

Todos los autores neoclásicos estudiados abordan, desde una perspectiva individual, el papel del emprendedor, su función dentro del proceso productivo y la obtención del beneficio, sin llegar a un acuerdo fundamental sobre estos aspectos tan importantes de la teoría empresarial que permitan desentrañar algunos de los pilares esenciales de la teoría del emprendedor.

Por ejemplo, sobre el beneficio, Thünen afirma que proviene del riesgo y del ingenio del emprendedor, y Mangoldt, de la renta, de la capacidad emprendedora y de la distribución asimétrica del conocimiento. Entre tanto, Clark asume que es el salario del emprendedor, por su visión y habilidades directivas. Marshall sostiene que es una retribución que depende de la escasez de la aptitud de los hombres para organizar y fortalecer nuevas empresas. Knight afirma que es una recompensa por asumir la incertidumbre. Por último, Schumpeter asume que los beneficios del emprendedor tienden a cero, al igual que los intereses.

De esta manera se configura una serie de explicaciones, ciertamente comprensible bajo determinadas condiciones históricas, sociales y económicas, que puede develar el origen del beneficio del emprendedor

como una clase de renta distinta generada por un factor de producción diferente a los tradicionalmente aceptados.

En todo caso, los aportes de los economistas neoclásicos estudiados acerca de la actividad empresarial y del emprendedor son analizados desde el punto de vista funcional, es decir, le atribuyen al emprendedor un papel esencial en el proceso productivo y explican sus beneficios por el exitoso cumplimiento de dichas funciones, a pesar de las diferencias que existen en ellas.

Se propone trabajar sobre nuevas líneas de investigación, orientadas hacia la determinación de los factores clave del éxito empresarial, la formación de emprendedores, la gerencia, el *entrepreneurship*, entre otras, que puedan enriquecer los hallazgos logrados hasta la fecha.

Agradecimientos

Los autores agradecen las importantes recomendaciones realizadas por los evaluadores pares del presente trabajo y las del Comité Editorial de la revista *Cuadernos de Administración* de la Pontificia Universidad Javeriana. Así mismo, las de Julián Sabogal Tamayo, economista con maestrías en Ciencias Económicas (Universidad Patricio Lumumba, Moscú) y en Administración de Empresas (Universidad del Valle), y las de Fernando Bedoya Barco, economista con Maestría en Economía (Universidad Estatal de Campinas, UNICAMP, Brasil), ambos docentes de planta de la Universidad de Nariño con amplio conocimiento sobre el tema de pensamiento económico.

Lista de referencias

- Arnal, J. C. (Coord.), (2003). *Creación de empresas: los mejores textos*. Madrid: Ariel.
- Baumol, W. (1968). Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review*, 58 (2), 64-71.
- (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. *Journal of Political Economy*, 98 (5), 893-923.
- (1993). *Entrepreneurship, management and the structure of payoffs*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Blaug, M. (1997). *Economic theory in retrospect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brand, S. (1998). *Diccionario de economía* (4a ed.). Bogotá: Plaza & Janés.
- Castillo, C. (1996). *Documento de presentación capacidad emprendedora al proyecto ALFA*. Santiago de Chile: Universidad Santiago de Chile.
- Cohen, R. (1995). La docencia en la educación empresarial. En *Memorias del Primer Simposio Nacional sobre Educación Empresarial* (pp. 52-65). Santiago de Cali: ICESI.
- Demsetz, H. (1983). The neglect of the entrepreneur. En J. Ronen (Ed.), *Entrepreneurship* (pp. 271-280). Lexington, MA: Lexington Books.
- Dobb, M. (1976). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith: ideología y teoría económica* (2a ed.). Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

- Dopfer, K. (2007). The pillars of Schumpeter's economics: micro, meso, macro. En H. Hanusch and A. Pyka (Eds.), *Elgar companion to neo-schumpeterian economics* (pp. 65-77). Cheltenham, UK: Edgard Elgar.
- Endres, A. and Woods, C. (2006). Modern theories of entrepreneurial behavior: a comparison and appraisal. *Small Business Economics* (26), 189-202.
- Ferguson, J. (1979). *Historia de la economía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Formaini, R. (2001). The engine of capitalist process: entrepreneurs in economic theory. *Economic and Financial Policy Review*, Q IV, 2-11. Recuperado el 7 de mayo de 2006, de <http://www.dallasfed.org/research/efr/2001/efr0104a.pdf>
- Foss, N. and Klein, P. (2004). *Entrepreneurship and the economic theory of the firm: any gains from trade?* Recuperado el 12 de mayo de 2006, de <http://frontpage.cbs.dk/ckg/upload/CKG-WP%202004-11.pdf>
- Freiling, J. (2005). *Research on entrepreneurship development in Germany: what are the lessons for developing countries?* Recuperado el 12 de mayo de 2006 de <http://www.iwim.uni-bremen.de/publikationen/pdf/w035.pdf>
- Galbraith, J. K. (1992). *Historia de la economía*. Bogotá: Ariel.
- Gonzalez, F. J. (2004). *Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía*. Tesis de doctorado no publicada, Universidad de Sevilla, España.
- Grebel, T. (2007). Neo-Schumpeterian perspectives in entrepreneurship research. En H. Hanusch and A. Pyka (Eds.), *Elgar companion to neo-Schumpeterian economics* (pp.147-158). Cheltenham, UK: Edgard Elgar.
- Hanusch, H. and Pyka, A. (2007). Schumpeter, Joseph Alois (1883-1950). H. Hanusch and A. Pyka (Eds.), *Elgar companion to neo-Schumpeterian economics* (pp. 19-26). Cheltenham, UK: Edgard Elgar.
- Hebert, R. and Link, A. (1988). *The entrepreneur: mainstream views and radical critiques* (2a ed.). New York: Praeger.
- James, E. (2002). *Historia del pensamiento económico en el siglo XX*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Karataev, N. K. et al. (1964). *Historia de las doctrinas económicas* (vol. I). México: Grijalbo.
- Knight, F. (1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: Aguilar.
- (2002). La ética de la competencia. *Revista de Economía Institucional*, 4 (7), 132-164. Recuperado el 18 de septiembre de 2006, de <http://www.economiainstitutional.com/pdf/No7/fknight7.pdf>
- López, S. y Valdaliso, J. M. (2003). Empresas, emprendedores y monopolistas en las rupturas industriales de dos fines de siglo. *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas* (17), 17-44.
- Menger, C. (1983). *Principios de economía política*. Madrid: Unión Editorial.

- Mill, J. S. (1951). *Principios de economía política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Napoleoni, C. (1968). *El pensamiento económico en el siglo XX*. Barcelona: Oikos-Tau.
- Newman, P. (1963). *Historia de las doctrinas económicas*. Barcelona: Juventud.
- Peukert, H. (2003). The missing chapter schumpeter's *The Theory of Economic Development*. En J. Backhaus (Ed.), *Joseph Alois Schumpeter: entrepreneurship, style and vision* (pp. 221-232). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Pradier, P. and Teira, D. (s. f.). *Frank Knight y los positivistas*. Recuperado el 15 de mayo de 2006, de <http://www.uned.es/personal/dteira/docs/knight.pdf>
- Rodríguez, A. (1999). *La lógica originaria del emprendedor* [documento de investigación No. 382]. Barcelona: IESE.
- Rodríguez, C. y Jiménez, M. (2005). Emprenderismo, acción gubernamental y academia: revisión de la literatura. *Innovar*, 15 (6), 73-89.
- Rothbard, M. (2004). *Man, economy, and state; a treatise on economic principles*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Santos Redondo, L. (1989). El empresario como factor de producción. *Revista de Historia Económica*, 7 (2), 111-113.
- (1998). Empresarios schumpeterianos y empresas en el desarrollo de la España contemporánea. *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 8 (1), 265-278.
- (2000). La teoría-neoinstitucionalista de la empresa como metodología. *Revista Española de Ciencia, Tecnología y Sociedad* (3), 189-205.
- Saporosi, G. (1991). *Pasión entrepreneur*. Buenos Aires: Macchi.
- Say, J. B. (1964) *A treatise on political economy, or the production, distribution, and consumption of wealth*. Philadelphia: Claxton, Remsen & Haffelfinger.
- Sbdar, M. (2006). *Empresario: ¿burgués racional o guerrero infatigable?* Recuperado el 24 de abril de 2006, de <http://capacitacionencostos.blogspot.com/2006/04/empresario-burgus-racional-o-guerrero.html>
- Schumpeter, J. (1971a). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid: Aguilar.
- (1971b). *Historia del análisis económico*. Madrid: Ariel.
- (1976). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Taylor, O. (1965). *Historia del pensamiento económico*. Buenos Aires: Tipografía Editora Argentina.
- Toro, J. et al. (1998). *El desarrollo de la personalidad emprendedora: una opción de vida*. Bogotá: EAN.
- Torres, E. (2003). Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico. En C. Dávila, *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX-XX* (tomo I, pp. 5-32). Bogotá: Uniandes-Norma-Cepal.

- Valdaliso, J. M. (2002). Rupturas tecnológicas, globalización y cambio empresarial: comparación entre dos finales de siglo. En J. M. Lana Berasain (Ed.), *En torno a la Navarra del siglo XX: veintiún reflexiones acerca de la sociedad, economía e historia* (pp. 139-157). Pamplona: Universidad Pública de Navarra.
- Valdaliso, J. M. y López, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.
- Veciana, J. (2003). Creación de empresas como programa de investigación científica. En J. C. Arnal (Coord.), *Creación de empresas: los mejores textos* (pp. 19-60). Madrid: Ariel.
- Weber, M. (1995). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- Wood, J. S. (2005). *The development and present state of the theory of entrepreneurship in product and asset markets by Knight, Hayek, Schumpeter, Mises, Kirzner, Shackle, and Lachmann*. Recuperado el 7 de mayo de 2006, de <https://www.mises.org/journals/scholar/wood.pdf>

