



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

EL PAPEL DEL EMPRESARIO EN LA ECONOMÍA

Realizado por: **Juan Valero**
Tutor Académico: **Daniel Lahoud**

Caracas, Junio de 2020

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Tabla de contenido

Dedicatoria y Agradecimientos	4
Introducción.....	6
CAPÍTULO I: Plan de trabajo	8
1.1 El planteamiento del problema	8
1.2 Objetivos de la investigación.....	8
1.2.1 Objetivo general	8
1.2 Objetivos específicos	9
1.3 Justificación e importancia	9
1.4 Aspectos a tratar	9
1.5 Economistas a estudiar: Criterios de Selección	10
CAPÍTULO II: RICHARD CANTILLON	12
El papel del empresario: Richard Cantillon	15
La competencia en el marco de Richard Cantillon	18
El empresario y el sistema de precios.....	19
CAPÍTULO III: JEAN-BAPTISTE SAY	21
El papel del Empresario: Jean-Baptiste Say.....	23
Valor y Utilidad	23
Industria, Producción y Capital productivo	24
Las operaciones de la Industria	26
La figura del empresario en la estructura del capital productivo	28
Características del empresario de Jean-Baptiste Say	31
CAPÍTULO IV: JOSEPH SCHUMPETER.....	33
El papel del Empresario: Joseph Schumpeter	34

La corriente circular.....	34
El Fenómeno Fundamental	39
El empresario	41
CAPÍTULO V: FRANK KNIGHT	46
El papel del Empresario: Frank Knight	48
Consideraciones introductorias acerca del beneficio	48
Cálculo de probabilidades: Probabilidad a priori, estadística y estimación	49
Principio de consolidación y especialización	52
Oferta de empresarios en el mercado	54
Empresarialidad y Beneficio	57
Principales aportes a la teoría del empresario de Frank Knight	59
CAPÍTULO VI: ISRAEL KIRZNER	62
El papel del Empresario: Israel Kirzner	63
Homo economicus y el Homo agens	65
El empresario puro	66
Beneficios puros.....	68
El conocimiento empresarial.....	69
Competencia, empresarialidad y el proceso equilibrador	70
Esfuerzo de venta y esfuerzo de compra.....	75
Ludwig von Mises y Friedrich Hayek: consideraciones complementarias	77
Ludwig von Mises	77
Friedrich Hayek.....	80
Conclusiones.....	83
Bibliografía.....	91

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero agradecer a mi mamá, haría falta otras 90 páginas para agradecerte todo lo que has hecho por mí, particularmente quiero darte las gracias por pararte todas las madrugadas conmigo a hacerme el desayuno y desearme que me vaya bien, gracias mamá. A mi papá, por siempre estar presente, preocuparse y dar todo por nosotros, gracias papá. A mis hermanos Juan Alejandro y Diana, por existir, por siempre ayudarme y protegerme en todo lo que necesite, por enseñarme que con esfuerzo todo se puede. Espero algún día ser tan bueno como ustedes.

A mis tíos Mariela y Joe, espero que la vida me dé el éxito suficiente para poder retribuirles todo lo que han hecho por mí, gracias patrones.

A Joanir por siempre estar presente ante cualquier circunstancia y desearnos siempre lo mejor.

A la familia Reyna, porque lo único que no nos hace familia es el simple hecho nominal de no compartir el mismo apellido, gracias por su apoyo incondicional.

A Piky, A. Osuna, Diego V, C. Tarantino, R. Canelón, A. Valbuena e I. Sánchez porque a pesar de mi constante fastidio por la cola, siempre estaban ahí con la mejor disposición, mi más sincero agradecimiento hacia ustedes, espero algún día tener el dinero suficiente para retribuírselos con un carro, sino, demás está decir que el despacho de Dios siempre está abierto.

A Telvimar, por ser mi confidente, y apoyarme desde los inicios de la carrera, gracias por ser tan especial conmigo, pero sobre todas las cosas, por ser mi amiga.

A L. Grillet, J. Azpirixaga, A. Yegres, M. Lira, D. Castro, R. Maceiras, C. Jardim, O. Bustamante, D. Castillo, M. Henríquez, S. Alcachoa, M. Barroso y a todos los amigos que hice durante la carrera, gracias por su genuina amistad, por acompañarme en el transcurso de este camino, sin ustedes esto hubiese sido muy aburrido. Sé que todos serán personas muy exitosas. Gracias amigos!

A la UCAB, la escuela de economía y a mis profesores, por compartirme todos sus conocimientos y experiencia, porque siempre creeré que la educación es la inversión más rentable, gracias por sus enseñanzas y por darme el privilegio de decir que soy ucabista.

Al profesor Daniel Lahoud por ser mi tutor, por ayudarme en el desarrollo de este trabajo, por su buena receptividad y por ser un economista al que admiro profundamente.

Al profesor Sebastián Carreño por darme la oportunidad de ser su preparador durante un año.

A mis alumnos en mi etapa de preparador, gracias por tomarse una hora de su tiempo y por permitirme disfrutar de una gran experiencia. No tengo duda que en un futuro diré orgullosamente que fui su preparador.

A quienes iniciaron este camino pero lastimosamente no pudieron terminarlo físicamente. A mi gran amigo Max y a la Sra Olivia, gracias por forjarme como persona, por todo el cariño que me dieron, por ser como mi familia, siempre estarán en mi corazón y en mi mente.

En definitiva, quiero agradecer a todos los que me acompañaron en esta carrera, gracias por ser parte de mi vida. Gracias por todo.

Juan A. Valero Z.

INTRODUCCIÓN

La economía es una ciencia que se encarga de estudiar la acción humana, enmarcada dentro de un marco institucional. El análisis de los fenómenos de estudio, se centra en la toma de decisiones individuales, es el principio del que se derivan los teoremas económicos, a través de ellos, el economista puede hacer más inteligible la complejidad de los fenómenos que constituyen el objeto de estudio.

La ciencia económica, suele presentar la toma de decisión individual mediante el problema económico de la asignación de recursos escasos, particularmente la elección de medios dados que satisfacen la mayor cantidad de fines (subjetivos) que compiten entre sí, medios y fines con la peculiaridad de ser cuantificables. La resolución del problema de la decisión, entonces, se presenta en la ciencia económica como un problema matemático de maximización, sujeto a restricciones. Un problema que se asemeja más a la mecánica que a la decisión humana.

El descontento por esta visión mecánica de la decisión y la lectura del profesor Israel Kirzner en lo que al proceso de decisión se refiere, específicamente la noción de empresarialidad como elemento humano, protagónico de los continuos cambios que se observan en el mercado, fue lo que motivó estas líneas de investigación acerca del papel del empresario en la economía.

El acto empresarial ha surgido desde los inicios de la humanidad, inclusive para algunos autores el ser humano está dotado de una innata capacidad empresarial, de hecho, es posible afirmar que desde el siglo XVI ya los escolásticos de la escuela de Salamanca introducían y analizaban la figura del *mercader* dentro del cuerpo económico; posteriormente *Richard Cantillon* expone a mediados del siglo XVIII en su *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, en lo que se podría considerar el primer tratado de economía, las características y el rol que cumple el empresario dentro del sistema económico. A partir de la evolución de la teoría económica, se describe más detalladamente el rol del empresario. Desde los economistas clásicos que contemplaban al empresario como un factor adicional de producción, al avance que supuso el tratado de *Jean Baptiste Say*, quien lo ubica dentro de la concepción amplia de la industria, y que en términos generales representaba al empresario como aquel agente que asume riesgos, capaz de coordinar e intermediar entre toda clase de productores y consumidores, siguiendo con los aportes de *Frank Knight* y su teoría sobre el beneficio, riesgo e incertidumbre. Sin dudar las enormes contribuciones del economista *Joseph*

Alois Schumpeter, quien trabajó ampliamente sobre el papel del empresario como fuerza desequilibradora, capaz de innovar y crear nuevos métodos de producción, finalizando con *Israel Kirzner* y la escuela austriaca de economía, escuela que ponderó en mayor medida el rol del empresario en la teoría de los precios, caracterizándolo como aquel agente que inicialmente no posee recursos, dotado de una perspicacia hacia nuevos medios y fines, capaz de prever las futuras valoraciones de los consumidores y fuerza que inicia e impulsa un proceso equilibrador en el mercado. *¿Cumple el empresario un papel que resulte de especial relevancia en la economía? ¿Bajo qué condiciones y procesos emerge la figura empresarial? ¿El empresario es simplemente el director de una empresa? ¿Cómo se relaciona el empresario con el progreso económico? ¿Es posible comprender una economía de mercado si se hace abstracción del empresario?* Preguntas cómo estás, intenta responder el presente trabajo de investigación.

Para ello, se realiza una revisión documental del papel que cumple el empresario en la historia del pensamiento económico, a modo de contemplar, contrastar, complementar y ahondar en las distintas visiones de autores pertenecientes a diferentes escuelas del pensamiento.

En busca de introducir y ofrecer una primera guía al lector: en el primer capítulo se realiza un plan de trabajo, se presenta el planteamiento del problema y los objetivos, los economistas que componen el estudio, los criterios de selección y los aspectos más importantes de la teoría de estos economistas que se pretende recalcar. Por su parte los capítulos II, III, IV, V y VI se realiza pequeña cita biográfica de los autores, asimismo la revisión y el desarrollo de la teoría del empresario. Para completar el estudio con las conclusiones entorno a la mutación y la importancia del papel del empresario en la economía.

CAPÍTULO I: PLAN DE TRABAJO

1.1 El planteamiento del problema

A lo largo de la historia del pensamiento económico la definición, caracterización y función del empresario se presenta de las más distintas formas. De esta forma Israel Kirzner afirma que:

La función empresarial en el mercado es difícil de comprender. Lo demuestra la eliminación virtual de dicho papel en las exposiciones más recientes de las teorías de los precios, así como en los múltiples y cuidadosos intentos de autores anteriores para definir al empresario y distinguir su papel del capitalista o empleado dirigente. (Kirzner I. M., 1975, pág. 41)

En este sentido, pareciera no existir un consenso acerca de un papel que se percibe tan abstracto pero que sin duda alguna cumple un rol fundamental en la economía. Los propios economistas clásicos obviando a Jean-Baptiste Say, no representaron explícitamente en su ámbito de estudio la figura del empresario, al cual confundían e interpretaban como el propietario del capital –posteriormente le llamaron capitalista– razón que de algún modo determinó del análisis de los economistas que continuaron sus ideas el papel que desempeña este actor dentro del sistema económico. Incluso es posible afirmar que dentro de la corriente de pensamiento académico vigente, el rol del empresario no se pondera en gran medida. Dada esta problemática el presente trabajo se abre campo para una revisión exhaustiva de la literatura acerca del empresario en la historia del pensamiento económico, de este modo es menester apreciar, resaltar y ordenar los enormes aportes sobre este tema de los economistas que se estudian en el proyecto de investigación. Y así reintroducir un elemento que en la teoría microeconómica moderna pareciera permanecer subyacente, la empresariedad.

1.2 Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivo general

Categorizar los aportes de las distintas escuelas del pensamiento económico acerca del papel que desempeña el empresario en la economía.

1.2 Objetivos específicos

1. Demostrar la mutación de la definición del empresario en la teoría económica y en la historia.
2. Contemplar las distintas visiones derivadas de la figura del empresario en relación a las variables económicas.
3. Ahondar en las características y la función del empresario en la historia del pensamiento económico.

1.3 Justificación e importancia

En este trabajo de investigación se busca comprender la naturaleza, y el rol que cumple el elemento empresarial en un orden tan complejo como lo es el mercado. De hecho, se podría afirmar que su figura ha sido esquivada y por momentos olvidada para algunos economistas. Es por ello que se hace necesario indagar en la evolución teórica de su definición y en las características con las cuales se presenta al empresario en los diversos modelos planteados por las escuelas económicas del pensamiento. Esto permite conectar a la figura del empresario con los más diversos aspectos de la teoría económica; la estructura del capital, el progreso económico y la formación de los precios, por solo señalar algunos. Estudiar el papel central que desempeña el empresario en los aspectos recién mencionados, proveerá de una comprensión holística del sistema económico, establecerá en varios casos el vínculo entre la macroeconomía y la microeconomía, lo que derivará en un mayor entendimiento de las relaciones de causa y efecto en los fenómenos económicos.

1.4 Aspectos a tratar

Para captar la función empresarial en el proceso de mercado, será preciso hacer hincapié en varios aspectos fundamentales. Al estudiar la evolución teórica del rol del emprendedor en la historia del pensamiento se analizarán aspectos como: la teoría del valor, el riesgo e incertidumbre, el significado de los beneficios empresariales, el rol que desempeña el empresario en la estructura de capital, la “destrucción creativa” Schumpeteriana y su relación con el desarrollo económico, las distintas funciones que

cumplen los agentes económicos, el significado de la competencia y el monopolio, los costes de venta, la publicidad y la empresariedad como fuerza equilibradora en el mercado.

También se desarrollarán aspectos complementarios a los antes mencionados que permitan establecer una definición y función satisfactoria del empresario en la teoría de los precios. Lo que pretende esta sección es destacar las funciones y características atribuibles del empresario en los diversos modelos que aquí se presentaran, de tal forma de ofrecer un bosquejo al lector sobre los fundamentos sobre los que se basa la teoría de la empresariedad.

1.5 Economistas a estudiar: Criterios de Selección

El estudio del rol del empresario en la economía se abarca incluso desde mucho antes que la ciencia económica fuera aceptada a nivel general como una ciencia social, inclusive se puede afirmar que en todas las teorías promulgadas por las distintas escuelas de pensamiento, se encuentre ya sea de forma implícita o explícita la figura del empresario. Por ello en primer lugar se hace imposible el estudio detallado y exhaustivo de todos los autores que analizaron este elemento en la teoría económica, en segundo lugar y lógicamente conclusión que se deriva del primer punto, cualquier elección de economistas que sean objeto de estudio de un trabajo de investigación de esta índole es arbitraria. De este modo se hace necesario explicar las razones de la elección de estos autores.

Los principales autores en los que se circunscribe esta investigación son los siguientes: Richard Cantillon, Jean-Baptiste Say, Frank Knight, Joseph Alois Schumpeter e Israel Kirzner. En principio por pertenecer todos a diferentes escuelas de pensamiento.

Richard Cantillon para algunos economistas, se trata del primer economista en la historia del pensamiento en incorporar el concepto de empresario en un sistema económico completo y ordenado.

Jean-Baptiste Say por estar incluido dentro de los economistas clásicos que más contribuciones aportó a la teoría del proceso productivo, y la figura central que para este pensador ejerce el empresario dentro de su marco analítico.

Frank Knight por presentar al empresario más que como un factor adicional de producción e introducir y diferenciar los conceptos de incertidumbre y riesgo, los cuales cumple un rol fundamental en el marco en que el empresario actúa.

Schumpeter por ser quizá el autor que en la historia del pensamiento que mas incorporó al emprendedor-innovador en el análisis tanto macro como microeconómico, haciendo especial énfasis en la relación que tiene tal actor con el desarrollo económico

Israel Kirzner y la Escuela Austriaca de Economía, quien contribuyó a crear el puente entre la microeconomía neoclásica y austriaca, quien contempló una teoría del mercado como un proceso más que como una situación que cumple ciertas condiciones para que el mercado se encuentre en un estado de equilibrio. Si bien el núcleo principal de este capítulo se centra en las aportaciones de Kirzner, se hará una breve revisión de las teorías de Mises y Hayek sobre la difusión del conocimiento y el proceso de mercado.

CAPÍTULO II: RICHARD CANTILLON

Richard Cantillon, es para algunos economistas e historiadores el padre de la economía política. De la vida del economista poco se sabe. Se conoce que fue un irlandés que desarrolló una carrera exitosa en la banca de Francia, logrando una gran reputación como banquero a principios del siglo XVII.

Cuando se trata de construir la historia de Cantillon se habla en términos probables, son pocos los aspectos de la vida del irlandés que se pueden presentar con certeza. La fecha de nacimiento del autor es aún un misterio, varios fueron los economistas que investigaron la vida de Cantillon, William Stanley Jevons (1881), Henry Higgs (1891), Friedrich A. von Hayek (1931), Joseph Schumpeter (1954), Antolín Murphy (1985), Murray Rothbard (1995) y Jesus Huerta de Soto (1998, 2008) por mencionar algunos (Ravier, 2011), sin llegar siquiera a un consenso de su fecha de nacimiento. Se dice que proviene de una familia católica de terratenientes del condado de Kerry. Por su parte, se cree que Richard Cantillon trabajó como agente financiero de las fuerzas británicas, representando en la vida del autor el primer acercamiento a las finanzas. De las pocas certezas que rodean la vida de Cantillon, se encuentra su actividad como prestigioso banquero a principios del siglo XVIII en Francia. En este sentido Adrian Ravier informa que:

El 11 de agosto de 1714, Richard Cantillon Junior—como se lo denominaba entonces—se traslada a París y comienza a trabajar como asistente de su primo. Un mes más tarde, para septiembre de 1714, el Chevalier confía a nuestro hombre el poder de gerenciar, en su ausencia, los asuntos de su banco, ubicado en la calle Saint-Honoré. Para febrero de 1716, Richard Cantillon estaba en posición de comprar el negocio bancario de su primo, y ofrecerle un pago anual de 3,000 libras por año por su retiro.

Tras la muerte del Chevalier en 1717, Richard Cantillon continuó el negocio bancario, involucrándose con los hombres más prominentes de Francia, entre quienes podemos mencionar figuras literarias como Alexander Pope, Matthew Prior y Voltaire; miembros de la clase política como el mencionado Bolingbroke o Montesquieu, así como soldados y comerciantes, clérigos y miembros de la corte. Sin embargo, su conexión más importante debió haber sido con John Law. (Ravier, 2011)

La reputación de Cantillon y la conexión con John Law--reconocido por ser una figura importante en el sistema bancario de la Francia del siglo XVIII-- y su esquema de expansión crediticia y monetaria, le permitió crear una gran fortuna. Cantillon

percatándose de la insostenibilidad del sistema financiero y de la burbuja especulativa que esto provocaba (especialmente con las acciones de la sociedad del Mississippi) realizó una ingeniosa operación financiera que le devendría no solo en lo que se señaló como una gran fortuna sino en numerosas demandas por parte de sus clientes. La operación de Cantillon consistiría en:

(...) prestar este dinero (*de la sociedad del Missisipi de Law*) a numerosos clientes de gran prestigio con la condición de que compraran acciones de la sociedad comercial del Mississippi. Durante el auge, originado en la política inflacionista de John Law, estas acciones aumentaron fuertemente de valor, generando importantes beneficios a sus propietarios, pero viendo Cantillon que esta burbuja especulativa necesariamente iba a explotar en poco tiempo, tomó las medidas necesarias, se deshizo de sus propias participaciones así como de aquellas que pertenecían a sus prestatarios, y que le habían dejado en garantía, tomó el dinero que surgió como fruto de las ventas de estas participaciones y partió hacia Italia para esperar allí el fin de la burbuja, que se desencadenó al poco tiempo. Cuando en 1720, la sociedad comercial del Mississippi fue a la quiebra sus clientes habían perdido el dinero invertido, pero mantenían una importante deuda con Cantillon, quien les había prestado el dinero con el que compraron las participaciones, a una tasa de interés de hasta el 50 por ciento. Cantillon exigió que devolvieran el dinero que se les había prestado, y entonces comenzó una larga disputa legal, que duró hasta su muerte. (Ravier, 2011)

La vida de Cantillon se cree (como es frecuente en la vida de Cantillon no es una certeza que esta haya sido ni la fecha ni su causa de muerte) terminaría en 1734 cuando un ex empleado lo asesinaría y quemaría su casa. Siendo entonces Cantillon el único economista relevante en la historia del pensamiento económico que moriría por esta causa.

Los personajes que influenciaron el pensamiento económico de Cantillon no son del todo conocidos, en su obra *El Essai* cita a contados autores, Locke, Petty y Newton por mencionar unos pocos.

El *Essai* es el único tratado que se conoce escribió Richard Cantillon que, al igual que gran parte de su vida (quizá como consecuencia de esta) su fecha de publicación, el suplemento e inclusive el nombre del autor que inicialmente se publica en el tratado fueron--e inclusive algunos de estos aspectos hoy son-- un misterio.

Aparentemente, el *Essai* se escribió originalmente alrededor de 1732, probablemente en inglés y contiene un suplemento estadístico, pero esta versión se ha perdido. Fue traducido (probablemente por el propio Cantillon) al francés para su circulación en forma de manuscrito entre sus amigos. Esta versión

francesa fue publicada anónimamente en Inglaterra en 1755, unos veinte años después de su muerte (la publicación fue probablemente realizada por su primo segundo, Philip Cantillon). Existen otras dos versiones publicadas de este ensayo: una reimpresión adjunta a la traducción francesa de 1755 de *Discours Politiques* de David Hume, y una versión de folleto más pequeña publicada por otra prensa en 1756. Antes de esto, los extractos (posiblemente del original en inglés desaparecido) eran generosos plagiado por Malachy Postlethwayt en su *Diccionario Universal de Comercio y Comercio* de 1749. (Fonseca, The History of Economic Thought Website)

Si bien se desconocen las influencias que recibió Ricard Cantillon para escribir el *Essai*, su obra recibió el reconocimiento de personajes de la ilustración francesa como Vicent de Gournay, fue citado por los fisiócratas más reconocidos como: Queznay, Turgot y Mirabeau, es de los pocos tratados que Adam Smith cita en la *Riqueza de las Naciones* e inclusive hoy en día como consecuencia de sus notas acerca del empresario, es uno de los economistas favoritos de la escuela austriaca de economía (Fonseca, The History of Economic Thought Website).

A pesar de esto el *Essai* de Richard Cantillon se mantuvo de cierto modo alejado del mundo académico anglosajón, no fue sino hasta 1881 que el economista inglés William Stanley Jevons vuelve a dar a conocer la figura de Cantillon. Este último (Jevons) en su ensayo titulado *Richard Cantillon y la nacionalidad de la Economía Política* señaló al *Essai* como la cuna de la economía política. En palabras del propio Jevons:

El *Essai* es mucho más que un simple ensayo o recopilación de ensayos inconexos, como los de Hume. Se trata de un estudio sistemático y bien articulado, que en forma concisa abarca la casi totalidad del campo de la Economía, con exención de los impuestos. (Jevons, 1881)

Los aportes a la teoría económica que se encuentran en el *Essai* de Richard Cantillon son de diversa índole, una primera aproximación a la definición de riqueza, las causas de las diferencias en los salarios, una corta explicación de la teoría del valor y la determinación de los precios, una teoría pionera acerca del empresario, la relación entre la tierra y el trabajo, teorías entorno a la población y a la agrupación de individuos en pueblos, ciudades y burgos, consideraciones acerca del establecimiento del oro y la plata como dinero, el interés, la moneda, los efectos del aumento de la oferta monetaria y el comercio exterior, por mencionar algunos constituyen el cuerpo del *Essai*. Este trabajo de investigación se centra en las consideraciones iniciales de Cantillon acerca

del valor y la teoría de la formación de precios, para luego adentrarnos en los que rodea esta investigación: El papel del empresario.

El papel del empresario: Richard Cantillon

Teoría del valor

La caracterización del empresario de Richard Cantillon, se encuentra en la primera parte del *Essai*, donde expone articuladamente algunos principios de economía política, hasta llegar a la figura del empresario.

En busca de dilucidar los aspectos más relevantes de la teoría del empresario de Richard Cantillon y exponer varios de estos principios, preciso es señalar su comprensión sobre la teoría del valor y la determinación de los precios.

Cantillon inicia la explicación en relación a estos puntos a partir del concepto de “valor intrínseco”. “El precio o valor intrínseco de una cosa es la medida de la cantidad de tierra y trabajo que interviene en su producción, teniendo en cuenta la fertilidad o producto de la tierra, y la calidad del trabajo” (Cantillon, 1996, pág. 28). Los precios para Richard Cantillon, como se observa en un primer momento, son el reflejo del valor intrínseco de las “cosas”.

El resorte de acero fino que regula la marcha de un reloj de Inglaterra se vende ordinariamente a un precio en el que la proporción del material con el trabajo, o del acero con el resorte, es como de uno a un millón, de manera que el trabajo absorbe en este caso el valor casi entero del resorte.

De otro lado, el precio del heno de una pradera, en el lugar mismo, o de un bosque que se quiera talar, se fija por la materia o producto de la tierra, de acuerdo con su calidad. (Ibíd., pág. 28)

Sin embargo inmediatamente señala que en ocasiones las cosas “no se venden en el mercado conforme ese valor: ello depende del humor y de la fantasía de los hombres y del consumo que de tales productos se hace” (Ibíd.)

Cantillon—siguiendo la distinción entre precio y valor intrínseco—lo ejemplifica de la siguiente manera:

Si un señor abre canales y erige terrazas en su jardín, el valor intrínseco estará proporcionado a la tierra y al trabajo, pero el precio en verdad no seguirá siempre esta proporción: si ofrece el jardín en venta, puede ocurrir que nadie

esté dispuesto a resarcirle la mitad del gasto que ha hecho; y también puede suceder que si varias personas lo desean, le ofrezcan el doble del valor intrínseco, es decir, el valor de la finca y el gasto realizado. (Ibíd., pág. 29)

Destacando así, prematuramente en la ciencia económica, las consideraciones subjetivas que intervienen en la formación de los precios.

Por su parte, Cantillon complementa su análisis de los precios con aspectos adicionales, particularmente plantea de forma muy rudimentaria—tomando en cuenta el estado de la ciencia económica de su tiempo—la determinación de los precios por la ley de oferta y demanda. En este sentido señala el pensador: “Es evidente que la cantidad de artículos alimenticios o mercancías ofrecidas en venta, proporcionada a la demanda o al número de compradores, es la base sobre la cual se fija o se pretende fijar los precios actuales en los mercados” (Ibíd., pág. 81). Demostrándolo de la siguiente forma:

Consideremos otra hipótesis. Varios proveedores de hoteles han recibido el encargo de comprar diez cuartos de guisantes: a uno de ellos se le fija como precio máximo para los diez cuartos sesenta libras; al segundo cincuenta libras; al tercero cuarenta libras, y al cuarto treinta libras por los diez cuartos de guisantes. Para que todas estas órdenes puedan ser cumplimentadas, hace falta que en el mercado existan cuarenta cuartos de guisantes frescos. Supongamos que no existen más que veinte. Los vendedores, viendo que hay abundancia de compradores sostendrán sus precios, y los compradores llegarán hasta los precios que les han sido prescritos: en consecuencia los que ofrecen sesenta libras por diez cuartos serán atendidos en primer lugar. Seguidamente los vendedores, viendo que nadie quiere elevar el precio por encima de cincuenta libras, dejarán los otros diez cuartos a ese precio. En cambio los que tenían orden de no comprar a más de cuarenta y treinta libras respectivamente, volverán de vacío. Si en lugar de veinte cuartos se dispusiera en el mercado de cuatrocientos, no sólo los proveedores de hoteles podrían adquirir guisantes verdes muy por debajo de las sumas que les habían sido prescritas, sino que los vendedores, en su deseo de ser preferidos a otros, dado el pequeño número de compradores, bajarán el precio de su mercancía casi a su valor intrínseco, y en este caso muchos proveedores de hoteles, que no tenían orden de comprar, comprarán. (Ibíd.)

En esta misma línea, Cantillon explica cómo afecta a los precios las variaciones en la oferta y en la demanda. El autor explica que:

Si los campesinos de un Estado siembran más trigo que de ordinario, es decir mucho más del que hace falta para el consumo del afío, el valor intrínseco y real del trigo corresponderá a la tierra y al trabajo que intervinieron en su producción ; pero a causa de esta excesiva abundancia, y existiendo más vendedores que compradores, el precio del trigo en el mercado descenderá necesariamente por

debajo del precio o valor intrínseco. Si, a la inversa, los agricultores siembran menos trigo del necesario para el consumo, habrá más compradores que vendedores, y el precio del trigo en el mercado se elevará por encima de su valor intrínseco. (Ibíd., pág. 29)

En definitiva, Cantillon presenta—a pesar de los pocos avances de la teoría económica—una gran comprensión sobre el proceso de formación de los precios, lo que tiene como se observa a continuación grandes implicaciones en el desarrollo y la función del empresario en el marco de Cantillon.

El empresario de Richard Cantillon

Para introducir la figura del empresario en la formación de precios hay que exponer la definición del autor sobre este actor. Cantillon percibía al empresario como aquel actor cuyos precios a los que contrata factores de producción son ciertos (costes) y los precios que obtiene por sus productos (ingresos) son desconocidos. El empresario por tanto, se enfrenta a la incertidumbre. De acuerdo con Cantillon:

El colono es un empresario que promete pagar al propietario, por su granja o su tierra, una suma fija de dinero, sin tener la certeza del beneficio que obtendrá de esta empresa. Emplea parte de la tierra en criar ganados, en producir cereales, vino, heno, etc, a su buen juicio, sin posibilidad de prever cuál de estos artículos le permitirá obtener el mejor precio. (Ibíd., pp. 39-40)

Siguiendo esta misma línea, la figura del empresario para Richard Cantillon, no se concentra simplemente en un grupo de “directores” de negocio, el empresario para el pensador, es todo individuo cuya actividad en el mercado se ubique dentro de la categorización previa, es decir cualquier participante que se conduzca con incertidumbre. En este sentido Cantillon señala:

Estos empresarios son los comerciantes, al por mayor, de lana y cereales, los panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes de toda especie que compran artículos alimenticios y materias primas del campo, para elaborarlos y revenderlos gradualmente, a medida que los habitantes los necesitan. (Ibíd., pág. 41)

Por su parte, Cantillon menciona, en relación a la incertidumbre en la que operan los empresarios:

¿Quién sería capaz de prever el número de nacimientos y muertes entre los habitantes del Estado, en el curso del año? ¿Quién podría prever el aumento o disminución del gasto que puede acaecer en las familias? Sin embargo, el precio de los artículos producidos por el colono depende naturalmente de estos acontecimientos imprevisibles para él, lo cual significa que conduce la empresa con incertidumbre. (Ibíd., pág. 40)

El empresario al estar enmarcado en un entorno de incertidumbre cumple la función de prever mejor que los demás las futuras demandas del consumidor. Cantillon en este punto, se refiere a la posibilidad que tiene el actor para acomodar la producción de factores y productos a las necesidades que existen o que surjan en el mercado, anticipándose a la variación cotidiana del consumo.

La competencia en el marco de Richard Cantillon

Otro punto importante que demuestra Richard Cantillon, el cual se encuentra íntimamente relacionado con el apartado anterior, es el concepto de competencia, en relación a esto, el autor considera la intensa competencia entre los empresarios por las demandas de los consumidores. Sobre este aspecto Cantillon manifiesta:

Estos empresarios no pueden saber jamás cual será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándoles sus clientes, ya que los competidores trataran por todos los medios, de arrebatarnos la clientela: todo esto causa tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día alguno de ellos caen en bancarrota. (Ibíd., pág. 41)

Se puede apreciar como la noción de competencia de Cantillon resulta estar ligada a su caracterización del empresario. Como se irá demostrando a lo largo de la investigación, el proceso de competencia, no se puede comprender ni desprender de la función que cumple el empresario en el sistema económico.

Enlazado con la relación planteada entre el empresario y la competencia, Cantillon amplía el análisis de la función del empresario. La competencia que realizan los emprendedores unos con otros, tiende a generar ajustes a la baja en los precios de sus productos, ya que para Cantillon todos los incentivos en un mercado competitivo llevan a los empresarios a ir en esta dirección, de otro modo verán perder las demandas por sus productos o en su defecto el cierre de su empresa. Sobre este apartado, el autor

se refiere al comportamiento eficiente que tiene que seguir el empresario, si no quiere ver reducidos sus beneficios. Puntualmente menciona:

El empresario...es libre de fijar un precio y obstinarse en él, negándose a vender a precio más bajo; pero si sus clientes lo abandonan para comprar a otro empresario, incurrirá en gastos mayores, mientras espera vender al precio que se ha propuesto, y esto lo arruinará tanto o más que si vendiera sin ganancia (Ibíd., pág. 41)

El empresario y el sistema de precios

Una vez visto la manera en la que nuestro primer pensador vislumbra la figura del empresario, es posible encarnar su función en el sistema de precios. Lo cierto es que Richard Cantillon entendía que su actuación es fundamental en la formación y en los cambios en los precios, de esta forma entiende Cantillon que los empresarios consideran a través de los precios del mercado donde es preciso producir y donde no, siendo este fenómeno un proceso continuo, en el cual los empresarios tenderán a ajustar sus decisiones hasta proporcionar los productos que satisfagan las exigencias del consumidor. Sobre este proceso, en el que participan los empresarios, el autor señala:

(...) Si algunos de los empresarios siembran en su granja o parcela más cereales que de ordinario, será necesario que críen un número más reducido de carneros, y tendrán menos lana y menos carne para vender; por consiguiente, habrá demasiado grano y poca lana para el consumo de los habitantes. La lana se encarecerá, obligando a los habitantes a llevar sus trajes durante más tiempo del acostumbrado, y habrá un gran mercado de granos y un excedente para el siguiente año... al año siguiente tendrán buen cuidado de producir menos trigo y mas lana; porque los colonos se esfuerzan siempre por emplear sus tierras produciendo aquellos artículos que a su juicio obtendrán un precio más alto en el mercado. Pero si el año siguiente dispusieran de lana en exceso y hubiera escasez de cereales para el consumo, cambiarían de nuevo, el empleo de sus tierras, hasta proporcionar aproximadamente sus productos al consumo de los habitantes. (Ibíd., pág. 47)

Cabe resaltar la enorme compresión que tenía nuestro primer economista estudiado del funcionamiento del sistema de precios, y como este orden complejo basado en las acciones individuales de los agentes del mercado, va generando un gran volumen de información, en el que cada decisión, cada secuencia de acción va ajustándose de forma continua a las preferencias de los consumidores, en palabras del

que algunos consideran llamar “padre de la economía política” el ajuste automático de los riesgos en un Estado:

Todos estos empresarios se convierten en consumidores y clientes unos de otros, recíprocamente, el lencero del viñatero; este, del lencero. En un Estado va siendo su número proporcionado a su clientela, o al consumo que esta hace. Si existen sombrereros en exceso en una ciudad o una calle, para el número de personas que en ella compran sombreros, algunos de los menos acreditados ante la clientela caerán en banca rota; si el número es escaso, otros sombrereros, consideraran ventajosa la empresa de abrir una tienda, y así es como los empresarios de todo género se ajustan y proporcionan automáticamente a los riesgos en un Estado. (Ibíd., pág. 42)

Por último para eliminar cualquier atisbo de confusión, es preciso señalar que Cantillon le atribuye el concepto de empresario, a todos los habitantes de un Estado, salvo el príncipe, los terratenientes y la gente asalariada; así para Richard Cantillon los artesanos, abogados, zapateros, médicos, viñateros, lenceros por solo señalar algunos, entran en la categoría de empresario, es decir todos aquellos que, por decirlo de alguna manera viven de ingresos inciertos.

CAPÍTULO III: JEAN-BAPTISTE SAY

Jean-Baptiste Say nació en Lyon el 5 de enero de 1767 en una familia de comerciantes textiles. Desde la adolescencia se acercó a la actividad comercial, siendo aprendiz en el área bancaria y comercial. En 1787 trabajando en una compañía de seguros conoce a Étienne Clavière quien influye inicialmente en las ideas de Jean-Baptiste Say, es quien lo convence de estudiar la economía política, prestándole una copia de *La Riqueza de las Naciones* y por tanto introduciéndolo a las ideas de Adam Smith, ideas que impactarían enormemente a J. B. Say

En 1794, Say un joven republicano, se convirtió en uno de los fundadores y editor jefe de la filosofía de *La Décade*, una revista cuyos artículos se ubicaban en la tradición liberal de la ilustración. J. B. Say previamente había trabajado en *Le Courier de Provence* un periódico del Conde de Mirabau y había realizado varios escritos previos donde defendía la libertad de prensa y rechazaba a los ejércitos aliados de Francia.

En 1799 J. B. Say sería adscrito a la sección de finanzas del Tribunate, un consejo de intelectuales creado por Napoleón, quienes tenían la función de revisar la legislación. Tras unos años como funcionario Say se encontraría decepcionado por el rumbo que seguía la dirección de Napoleón, principalmente por la renuncia de los principios de libre comercio, el aumento de los impuestos y de la deuda nacional.

En 1803 Jean-Baptiste Say escribiría *Traité d'économie politique* el cual resultó siendo uno de los libros más populares de la época, inclusive puede ser señalado como el primer libro popular de Economía. La obra de Say se traduciría a varios idiomas y serían publicadas varias ediciones.

Las consideraciones liberales de J. B. Say y su defensa de los principios del *laissez-faire* expuesta en el Tratado de 1803 llegaron a los oídos del Napoleon Bonaparte. Quien exigió a Say que reescribiera partes del Tratado, en búsqueda de defender y promover la economía de guerra, sustentada en la regulación, intervención y el proteccionismo. J. B. Say rechazó la exigencia de Napoleon, siendo el economista expulsado del Tribunate en 1804.

En 1804, Say expulsado de la administración pública se traslada al sector privado y comienza a aprender sobre la industria del algodón, posteriormente establece una fábrica de algodón, ejerciendo Say la figura del empresario. Durante varios años J. B. Say tuvo éxito en su etapa empresarial, hasta que en 1812 se ve afectado por el

bloque continental, vendiendo sus acciones y regresando a París. No obstante Jean-Baptiste Say a diferencia de muchos académicos desarrolló la actividad empresarial, viviendo el día a día lo que ocurre en el mercado.

En 1814, luego de la caída de Napoleón Say publica la segunda edición del *Traité*. Posteriormente se asentó un tiempo en Inglaterra donde conoce a Ricardo, Bentham y Malthus. Luego de su estadía publica unas reflexiones sobre Inglaterra. Al poco tiempo Say publica el *Catéchisme*, una sencilla exposición de principios económicos.

En 1819, Say fue nombrado Presidente de Economía Industrial en el Conservatorio Nacional de Artes y Oficios. Sus conferencias populares en el Conservatorio se publicarían en 1828 (*Cours complet*). En 1831, Say recibió una silla (la primera en economía política) en el prestigioso Collège de France en París. Murió en París en Noviembre de 1832. Dejando una profunda influencia en la escuela liberal francesa y siendo el economista más famoso e importante en Francia. (Fonseca, *The History of Economic Thought Website*)

Por su parte Jean-Baptiste Say se le ha conocido en el transcurso de la historia del pensamiento económico, por enunciar la ley de los mercados, lo que popularmente se conoce en la literatura económica como la *ley de Say*. Lo cierto es que, sin entrar en consideraciones de carácter moral, este único reconocimiento no correspondería con la cantidad y calidad de aportes que se encuentran en su obra *Tratado de Economía Política*. En lo que a este trabajo de investigación concierne--comprender el papel que desempeña el empresario en la economía--se encuentra toda una teoría articulada, que asombra por su claridad y brillantez acerca de todo el proceso productivo. La comprensión del autor de lo que se puede entender por valor y todas sus derivaciones e implicaciones; las direcciones de causa y efecto entre los distintos fenómenos que acaecen en la producción, la descripción de los agentes que la componen y su íntima relación, en definitiva lo más relevante por ser lo que aquí interesa, el rol central que para Say cumple el actor objeto de este estudio, el empresario. Cuestión que en cierto modo, contradice la creencia que J. B. Say fue simplemente un divulgador de las ideas de Adam Smith, que, si bien en muchos aspectos comparte las ideas del economista escocés, en otras, como en la comprensión del modo en que se crea el valor se encuentran distantes. En fin J. B. Say a diferencia de gran parte de sus colegas de la época --los economistas clásicos-- continúa, y es posible afirmar que en muchos aspectos complementa y mejora el estudio de Richard Cantillon acerca del empresario.

Razón por la cual en el presente trabajo se revisan las contribuciones más importantes de Jean-Baptiste Say.

El papel del Empresario: Jean-Baptiste Say

Valor y Utilidad

El *Tratado de Economía Política* de Jean-Baptiste Say es una obra que gira principalmente en torno al proceso de producción. Para ello se presentan inicialmente, las bases sobre las que el autor sustenta su teoría de la producción. Iniciando con la concepción de la teoría del valor de J. B. Say.

Para Say el valor de las cosas “tiene su primer fundamento en el uso que pueden hacer de ellas” (Say J. B., 1971, pág. 62). La diversidad de las “cosas” que el individuo le asigna un uso, le permiten satisfacer sus gustos y necesidades en grados distintos. El agua elimina la sed, el abrigo mitiga el frío, el consejo del doctor salva al paciente, son algunos ejemplos de la aplicación del concepto de valor tal y como lo comprende Jean-Baptiste Say. De aquí, que el autor derive el concepto hoy ampliamente difundido y entendido de *utilidad*, el cual define como: la facultad que tienen ciertas cosas de poder satisfacer las diversas necesidades de los hombres y en el cual, se fundamenta el valor de las cosas.

Por otro lado J. B. Say considera que estas necesidades que el ser humano tiene de las “cosas” dependen de condiciones de carácter moral, espiritual, físico y cultural, las cuales varían según el tiempo y lugar en que se encuentre el hombre. “(...) Una piel de oso y de una rangífero son cosas de primera necesidad para un Lapón; y hasta el nombre de éstas es desconocido a un Lazaron de Nápoles. Éste por su parte puede carecer de todo con tal que tenga macarrones.” (Ibíd., pág. 285). En este sentido para J. B. Say el valor---el cual se fundamenta en la utilidad, la cual deriva de una necesidad, necesidad que padece quien actúa y que juzga en mayor o menor medida el individuo y que, por tanto, es subjetiva---que se le concede a las cosas es subjetivo. Por su parte, el autor separa estas necesidades en dos categorías; aquellas (necesidades) que su satisfacción no implican un sacrificio y que la naturaleza las suministra gratuitamente (agua, aire, luz solar) y aquellas que solo pueden ser satisfechas si se renuncia a algo (coste de oportunidad), ya que conllevan una modificación, una mudanza de un estado a

otro, o la superación de una dificultad cualquiera. Las segundas para Say poseen un valor cambiante, mientras que las primeras no.

Un aspecto distintivo, tomando en cuenta el estado de la ciencia económica al momento en que J. B. Say escribió el tratado, y que permite establecer el puente entre la teoría del valor y la figura del empresario. Es que, al autor concebir la utilidad como fuente del valor de las cosas, de modo que estas surgen de un deseo o una necesidad, implica en el marco Say que todo aquello que se descubra útil, tendrá un precio, un valor de cambio. Por este motivo es que los empresarios demandan servicios productivos en el mercado; lo que equivale a decir que son los precios que espera el empresario recibir por sus productos lo que determina los costes a los que está dispuesto a incurrir; tal razonamiento implicó un desafío a la teoría clásica de los precios, en la cual se afirmaba que eran los costes los que determinaban los precios. En palabras del autor:

(...) no es el valor de los servicios productivos quien establece el valor de los productos, como lo han asegurado algunos autores, y como es la utilidad del producto quien le hace buscar, quien le da un valor, la facultad de crear esta utilidad es quien hace buscar los servicios productivos, que les da a ellos un valor; valor que equivale para uno de ellos, a la importancia de su cooperación, y cuyo total forma para cada producto lo que se llama gastos de producción. (Ibíd., pág. 287)

En esta misma dirección el profesor Lahoud sostiene: “Los fundamentos del valor son la utilidad y lo que denomina los gastos de producción, pero este último puede ser mayor que el precio de un producto cuando la necesidad no hace que el precio supere el costo de producción y de esta manera, definitivamente marca la distancia con la creencia aceptada por la mayor parte de los seguidores de Smith” (Lahoud, 2013).

Explicar cómo concurren los servicios productivos y en especial el rol que cumple el empresario en este proceso, es lo que se desarrollará a lo largo del capítulo.

Industria, Producción y Capital productivo

Posteriormente, Say analiza el modo en el que se lleva a cabo el proceso de producción. La obra de Say, principalmente intenta explicar el proceso productivo. Para ello el primer paso que toma J. B. Say es la introducción del concepto de industria, el

cual hace referencia al papel que desempeña en la producción tanto el factor trabajo (mano de obra), el conocimiento intelectual del sabio y la actuación del empresario.

El autor, seguidamente, divide la industria en 3 ramificaciones: La industria *agrícola, fabril y comercial*, las cuales se complementan en el proceso de producción para dar como resultado productos. “Se da el nombre de productos a las cosas que nos proporciona la industria” (Ibíd., pág. 64). La industria para Say, es el medio del que se sirven los hombres para crear utilidad, satisfacer sus necesidades y en última instancia formar una sociedad civilizada. “Estas tres clases de industria, se pueden dividir en una multitud de ramificaciones, concurren a la producción de un modo exactamente idéntico. Todas dan utilidad a lo que no la tenía, o aumentan la de una cosa que tenía antes” (Ibíd., pág. 64).

Por su parte, J. B. Say observa que, para generar valor, es necesario poseer un capital productivo que “trabaje” en concierto con el hombre de industria. Este capital según J. B. Say, se compone del valor de las herramientas e instrumentos de las diferentes artes, de los productos que deben suministrar para la manutención del hombre y de las materias en bruto que la industria ha de transformar en productos completos (Ibíd., pág. 71). El empresario ante todo esto, cumple la función de reproducir bien sea el valor íntegro del capital consumido en el proceso de producción o de aumentar este capital. Esta función se explica y se desarrolla más adelante.

Adicionalmente, de acuerdo a Say, la producción se lleva a cabo a través de la concurrencia de los factores de producción, cada uno aportando sus facultades productivas, actuando de forma complementaria y creando valor en el proceso. Para el pensador estos agentes de producción se dividen en los servicios productivos de los capitales (capital); *industria* en la cual incluye el “trabajo” del sabio, del empresario y del hombre laborioso que ofrece su mano de obra. Este último término (industria) en el marco teórico de Say, condensa cualquier trabajo que concurra a la creación de un producto, es decir que sea productivo. Cabe resaltar que podríamos afirmar que para el autor casi todo trabajo es productivo. “Rara vez sucede entregase a un trabajo productivo, esto es que no concurra a los productos de una o de otra industria” (Ibíd., pág. 85). El último servicio productivo que el autor toma en cuenta es el de los agentes naturales (*naturaleza*). Sobre este punto Say no limita el término (agentes naturales) al factor *tierra* como se conoce en la literatura actual, comprende tanto los cuerpos inanimados cuya acción trabaja para crear valores y las leyes del mundo físico, como la gravitación, el magnetismo, el peso de la atmosfera, el calor, etc.

La reunión de todos estos factores de producción conduce a la creación de utilidad, por tanto según nuestro autor a la creación de valor. Nótese un aspecto distintivo en la concepción de la ciencia económica de J. B. Say al de los economistas clásicos, alejándose y refutando la creencia de que el valor provenía única y exclusivamente del trabajo. De hecho para Say estos agentes están tan relacionados en la creación de productos que se hace complejo señalar que fracción del valor del producto corresponde a cada uno de los factores productivos. Para comprender esto de forma más clara, J. B. Say nos brinda el siguiente ejemplo:

En el trabajo de las máquinas, por cuyo medio aumenta el hombre su poder de un modo tan considerable, se debe atribuir una parte del producto obtenido al valor capital de la máquina, y otra a la acción de las fuerzas de la naturaleza. Supongamos que en lugar de las aspas de un molino de viento hay una rueda de calandria, movida por diez hombres. Entonces podría considerarse el producto del molino como el fruto del servicio de un capital, que sería el valor de la máquina, y del servicio de los diez hombres que la movían; pero si sustituimos aspas a la rueda, es evidente que el viento, agente suministrado por la naturaleza, ejecuta la obra de diez hombres (Ibíd., pp. 74-75).

El valor y por tanto la formación de riquezas es el resultado del concierto que se produce entre lo que denominamos factores de producción (industria, naturaleza y capital). Por lo que corresponde a este trabajo de investigación, se encargará de detallar el rol que cumple en el marco conceptual del proceso productivo de J. B. Say el primero de estos factores que como se observó el economista no limita el concepto solo al factor trabajo (mano de obra) sino que incluye la figura del sabio y del empresario, lo que se revisará a continuación.

Las operaciones de la Industria

Una vez explicado el concepto amplio de industria y que actores lo componen en el marco analítico de J. B. Say, es posible separar las funciones que cumplen cada uno en las distintas operaciones de la industria. Say considera que en casi toda creación de producto es necesario que alguien posea o adquiera en primera instancia un conocimiento científico, es decir que comprenda el orden y las leyes de la naturaleza que se corresponden con el producto, en segundo lugar que exista un actor que encuentre aplicación de este conocimiento a un uso útil y por último un hombre que ejecute el trabajo manual al proceso de producción que corresponda. Al primero de los

actores Say lo denomina el *sabio*, al segundo *empresario* y el tercero *obrero*. De este modo se verifica todo lo que abarca el término *industria de J. B. Say*, y la necesidad que se tiene en todo proceso productivo no solo del factor trabajo propiamente dicho sino de los estudios del sabio y de la aplicación del conocimiento del empresario. Si algo caracteriza el tratado de Say es la claridad con la que ejemplifica su arco argumental y por supuesto este aspecto no es la excepción. En este sentido sostiene:

Si se trata de un costal de trigo, u de un tonel de vino, ha sido necesario que el naturalista o el agrónomo conociesen el orden que sigue la naturaleza en la producción del grano u de la uva, el tiempo y el terreno favorable para sembrar y plantar, y el cuidado que se necesita para que estas plantas lleguen a perfecta sazón. El arrendador o el propietario han aplicado estos conocimientos a su posición particular, han reunido los medios de conseguir un producto útil, y han alejado los obstáculos que pudieran impedirlo. En fin, el obrero ha arado la tierra, la ha sembrado, ha cavado y podado la viña. Eran necesarios estos tres géneros de operaciones para que fuese completa la producción del trigo o del vino. (Ibíd., pág. 80)

La industria combina la teoría de la que se encarga el sabio, la aplicación del conocimiento a aquello que se estime útil que realiza el empresario y la ejecución del obrero de las operaciones precedentes. Para el autor todas estas operaciones concurren en la creación de un producto, y que de hecho en la práctica están tan relacionados que no se puede presentar uno de estos componentes de la industria sin la actuación de cualquiera de las otras.

J. B. Say comprendiendo el valor a las operaciones del sabio y del obrero; hace especial importancia en la figura del empresario. Hay ciertas regiones donde los obreros ejecutan muy bien el trabajo corporal y están bien dotadas por los favores de la naturaleza, pero carecen del conocimiento del sabio y de la aplicabilidad del empresario, por lo que son regiones poco productivas; mientras que el entendimiento de las leyes y del orden de la naturaleza que ha sido adquirido a largo de muchos años y que ha representado un avance de la civilización no bastaba únicamente, supuesto que, podían existir solamente en la memoria de algunas personas o en los libros. Fue necesario que se presentase un fabricante con los medios para ponerlo en práctica (Ibíd., pp.81-82). En línea con este aspecto, comprende el autor, que este conocimiento intelectual posee la característica de ser fácilmente transmisible, puesto que el sabio valora más que las demás cosas la reputación que se deriva de sus conocimientos, siendo el coste de

adquirirla o importarla para cualquier nación muy bajo. Así para Say la función que cumple el empresario en el progreso económico de un país es distinguible, es una cualidad que la define como un arte, un talento que su aplicación le permite a una nación aumentar sus riquezas. En palabras de Say:

(...) una nación en que se cultivasen poco las ciencias, podría sin embargo adelantar bastante su industria aprovechándose de las luces que recibiese de otras partes: lo que no sucede con el arte de aplicar los conocimientos del hombre a sus necesidades, ni con el talento de ejecución.... Las intensas riquezas que en nuestros días posee Inglaterra, no son tanto efecto de las luces de sus sabios, aunque los tienen muy recomendables, como del singular talento de sus empresarios para la aplicación de conocimientos útiles (...) (Ibíd., pp. 82-83)

En línea con el concepto de industria, Say reconoce una característica adicional del empresario, *el conocimiento* que adquiere de su industria a través de la experiencia, producto de una multitud de ensayos hechos sucesivamente con mayor o menor felicidad (Ibíd., pág. 83). Este conocimiento derivado de la experiencia adquirida es lo que Say denomina como, *ciencia de su profesión*. Esta peculiaridad con la que J. B. Say dota a la figura del empresario no es un dato menor, ya que por un lado deriva en la conclusión que no hay actor que posea mayor conocimiento de su industria que el propio empresario y por otro concluye con el reconocimiento que esta multitud de ensayos y experiencias se pueden llevar a cabo con éxito o fracaso, lo que se traduce en que la operación del empresario conlleva un riesgo, o en palabras de nuestro autor, tal resultado no indemniza siempre el coste en el que incurrieron. Sea el caso en que se desenvuelven felizmente el empresario obtiene un beneficio, que la competencia se encarga de reducir, siendo este un proceso en el que ganan todos, ya que los consumidores adquieren bien sea un producto nuevo o una disminución en el precio. Sobre este proceso y el papel que cumple el empresario se ilustrará a continuación.

La figura del empresario en la estructura del capital productivo

Ya se demostró la manera en la que J. B. Say define el capital y cuáles son los agentes productivos que intervienen en la obra de la producción. Ahora se revisa el rol que cumple el empresario en el concierto de los servicios productivos, en la formación y acumulación de los capitales. En primer lugar es necesario que el empresario reúna o *alquile* los servicios de la industria, del capital y de la naturaleza, para J. B. Say “Los

empresarios no son, para decirlo así, más que intermediarios que reúnen los servicios productivos necesarios para tal producto” esto es, reúnen un capital productivo, compuesto por el valor las primeras materias, del adelanto para la manutención de los hombres, de dinero, de sus instrumentos, herramientas, en definitiva de todo aquello que genere un valor productivo para su *empresa*. De aquí que Say plantee que el valor capital empleado en una producción nunca es más que una anticipación destinada a pagar servicios productivos (Ibíd., pág. 108). Para llevar a cabo el proceso de producción, el empresario tendrá que pagar una renta al propietario de la tierra, un interés por los servicios del capital y un salario a sus trabajadores. El capital productivo señala Say, se transforma completamente (muda de un estado a otro) desde el inicio de la producción hasta el término de ella, de hecho en la práctica a medida que van mutando las circunstancias en el proceso de la producción este capital padece múltiples cambios. Cabe destacar en este punto que para Say es irrelevante la transformación y nueva forma que toma el capital, lo verdaderamente importante es valor que toman los productos al término de la producción. Si este valor de lo producido es igual al valor consumido que se hizo del capital durante las modificaciones en el concierto de la producción, se dirá que se conservó el capital, si es menor habrá significado un consumo de capital y si es superior una acumulación. En este último caso, considera el autor, si luego de recuperar el valor íntegro del capital aún queda un valor remanente, el mismo se adjudicará a la cuenta de los ahorros. Es en última instancia el ahorro y el consiguiente aumento del capital lo que para J. B. Say significa un crecimiento lento y sostenido de las riquezas de los particulares y por tanto de la nación. Say explica este fenómeno de siguiente manera:

“El importe o suma de este sobrante es lo que constituye la riqueza de los particulares y de las sociedades. El país en que se encuentran todos los años más valores ahorrados y empleados reproductivamente, es el que camina con más rapidez a la prosperidad. Se aumentan sus capitales; se hace más considerable la masa de industria puesta en movimiento; y pudiendo crearse nuevos productos con esta adición de capitales e industria, vienen a ser cada día más fáciles los nuevos ahorros.” (Ibíd., pág. 113)

Cabe destacar el rol protagónico que J. B. Say le concede a la figura del empresario en todo este proceso de transformación de la estructura del capital, otorgándole la responsabilidad de decidir tanto el modo en que modificará el capital productivo, como la función de emplear estos ahorros de la forma que estime más

ventajosa para su industria. Demostrando de este modo la relación que existe en el marco analítico de la producción de Say entre el papel del empresario y el progreso económico.

Por su parte, en relación a los beneficios que obtiene el empresario de su producción, J.B. Say señala que el empresario, está constantemente calculando y comparando el precio a que los consumidores están dispuestos a pagar por sus mercancías con sus gastos de producción. En este sentido Say reconoce la importancia que tiene el empresario en la determinación de los costes de producción. J. B. Say lo formaliza de este modo:

El cultivador, el fabricante o el negociante comparan perpetuamente el precio que el consumidor quiere y puede dar de tal o tal mercancía, con los gastos necesarios para producirla: si se deciden a producirla, establecen una producción de todos los servicios productivos que deberán concurrir a ella, y suministran así una de las bases del valor de estos servicios. (Ibíd., pág. 315)

Si al término de este proceso, el precio del producto le reembolsa los adelantos en los que incurrió, el valor de la producción, esto es el pago de sus servicios productivos, los salarios que destino para los obreros, los intereses que paga del capital, las primeras materias que compra y el pago a los propietarios de la tierra, lo que le queda neto al desembolsar sus gastos de producción es lo que podemos llamar el beneficio del empresario; lo que para Say representa la remuneración por su tiempo y sus talentos. De aquí se deriva que para J. B. Say el empresario es quien asume la mayor parte de los riesgos en la producción y el éxito de su empresa dependerá en gran medida de su capacidad gerencial, de acomodar su producción hacia productos que las personas estimen más útiles, es decir, a las necesidades y los deseos del consumidor. Sobre el riesgo en que el empresario opera en su industria y sus beneficios nuestro pensador explica que:

(...) Si su capacidad era grande y sus cálculos fueron bien combinados, el beneficio será considerable. Si en vez de talento ha mostrado impericia en el manejo de sus negocios, podrá no solo faltarle la ganancia, sino también experimentar la pérdida. Al empresario alcanzan todos los riesgos, y por lo mismo debe también sacar partido de todos los fuertes favorables. (Say J.-B. , 1820, pág. 24)

En última instancia, vamos a condensar en el empresario de J. B. Say todos los fundamentos que se han señalado a lo largo de este capítulo, señalando las cualidades y características que debe ostentar el empresario de J. B. Say

Características del empresario de Jean-Baptiste Say

La descripción del empresario de Say se encuentra en el capítulo V del segundo tomo de su Tratado de Economía Política. J. B. Say comienza separando las rentas del empresario del capitalista. Enfatiza que aun cuando es poco común que un empresario inicie sus operaciones sin un capital propio, esto es que realice adelantos de sus propios recursos, en esta última operación percibirá un interés por los servicios de sus capitales que se separa de la renta que recibe el actor por cuenta de sus beneficios empresariales. Say postula, que no es condición necesaria que el empresario comience su industria con un capital productivo propio, puede ejercer esta función con recursos prestados, mientras que si es necesario que reúna una serie de cualidades si quiere dirigir su empresa con éxito. Es menester que sea un hombre prudente e inteligente, lleno de orden y de probidad (Ibíd., pág. 330). Cabe destacar en relación a este punto que para nuestro autor existen causas que restringen la cantidad de individuos que pueden actuar como empresarios. Estas causas las ubica principalmente en consideraciones de carácter moral, de tal manera que para nuestro pensador el empresario:

(...) exige cualidades morales cuya reunión no es común. Requiere juicio, constancia, conocimiento de los hombres y de las cosas. Se trata de apreciar convenientemente la importancia de tal producto, la necesidad que se tendrá de él, los medios de producción; se trata de poner en movimiento algunas veces un grandísimo número de individuos, es menester comprar o hacer comprar las materias primeras, reunir los obreros, buscar los consumidores, tener un espíritu de orden y de economía, en una palabra el talento de administrar. (...) (Ibíd., pp. 330-331)

Se observa que Say a través de la figura del empresario integra la ciencia económica y la administración. De aquí que el profesor Lahoud resalte que “al igual que Aristóteles vincula (JBS) las dos ciencias que se encuentran insólitamente separadas desde hace siglos, la administración y la economía” (Lahoud, 2013).

Say como ya se destacó, ubica al empresario en la operación de la industria que consiste en aplicar los conocimientos de las ciencias naturales a la elaboración de un

producto que resulte *útil*. Para ello se exige que el empresario adquiriera conocimientos de las actividades específicas en las que se desarrolla su industria, conocimientos que, Say considera se ubican en órdenes menos o más elevados en función de la dificultad y la cantidad de conocimiento especializado que requiera la industria. Así para una operación de una industria que requiera un conocimiento de orden más elevado, como J. B. Say propone el caso de un empresario que realiza el comercio internacional; el empresario debe conocer la calidad y naturaleza de la mercancía, tener una idea de la extensión de las necesidades y salidas que tendrán los lugares donde plantea vender sus productos. Debe saber los precios de las mercancías en los diferentes lugares del mundo, las monedas y sus valores relativos, la extensión de los riesgos de su negocio, las leyes y los pueblos con quien comercia; en definitiva es preciso tener conocimiento de los hombres (Ibíd., pág. 331).

Se observa pues que para este gran economista, el empresario no es un actor olvidado, todo lo contrario cumple una actuación central en el proceso económico y en el camino al aumento de las riquezas de las sociedades. A su vez debe reunir una serie de características de los más diversos caracteres que provocan que la cantidad ofrecida de este género sea limitado. Revisemos un último comentario de J. B. Say sobre el talento del empresario, el arte de administrar:

Él es el intermedio entre todas las clases de productores, y entre éstos y el consumidor. Administra la obra de la producción, es el centro de muchas relaciones, se aprovecha, de lo que los otros saben y de lo que ignoran, y de todas las ventajas accidentales de la producción, en esta clase de productores es también donde se adquieren casi todas las grandes fortunas, cuando el evento favorece su habilidad. (Ibíd., pág. 332)

CAPÍTULO IV: JOSEPH SCHUMPETER

Joseph Alois Schumpeter nació en Triesch (actual Moravia), hijo único de una familia austriaca católica dedicada a la fabricación de telas.

En 1901 Schumpeter inicia sus estudios universitarios en la facultad de derecho de la Universidad de Viena. Fue alumno de Friedrich von Wieser y Eugen von Böhm-Bawerk, dos de las principales figuras de la segunda generación de la escuela austriaca y quienes atraeron a la economía a Joseph Schumpeter. En 1906 a la corta edad de 23 años obtiene su doctorado en derecho.

Fue profesor en la Universidad de Czernowitz, la Universidad de Graz y la Universidad de Bonn, donde escribe varios de artículos y obras más populares, entre otras la obra aquí analizada *Teoría del desenvolvimiento económico* (1911).

Schumpeter no solo trabajó en la academia, en el año 1919 ejerció como Ministro de Finanzas en el Estado de Austria, no obstante, la coyuntura económica era muy cuesta arriba, por lo que fue despedido en menos de un año. Del mismo Schumpeter tuvo un corto pasaje por el sector privado, donde presidió una pequeña entidad bancaria vienesa, donde el éxito tampoco lo acompañó.

Sus años más productivos como catedrático e investigador serían en Estados Unidos donde presidió durante casi dos décadas el departamento de economía de la Universidad de Harvard. Trabajó con economistas muy reconocidos como Wassily Leontief, Alvin Hansen, Richard Goodwin, John Kenneth Galbraith y Haberler y fue profesor de otros economistas también muy destacados como James Tobin, Abram Bergson, Lloyd Metzler y Paul Samuelson.

De la misma manera, en su exitosa estadía como profesor en Harvard desarrollaría tres de sus obras más reconocidas y sobresalientes *Ciclos Económicos* (1939), el muy conocido *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1942), y su enciclopédico, *Historia del análisis económico* (1954, incompleto y publicado póstumamente). En los dos primeros, Schumpeter amplió su teoría del emprendimiento y la teoría del crecimiento a una teoría más amplia del desarrollo del capitalismo, integrándolo en una teoría del ciclo económico y una teoría de la evolución socioeconómica. (Fonseca G. , The History of Economic Thought Website, (1997-2016))

La figura de Schumpeter, es difícil tanto de evaluar como de calificar. Reconoció públicamente su admiración por los modelos de equilibrio de Walras, sin

pertenecer a de la Escuela de Lausana. Por otra parte aunque formado por académicamente bajo la tutela de Bowm-Bawerk y von Wieser y contribuyendo en sus primeras obras metodológicas al Methodenstreit y adentrarse en el debate contra los historicistas alemanes, no es del todo preciso (e incluso en varios aspectos fundamentales se aleja de la tradición austriaca) etiquetarlo como economista de la escuela austriaca de economía. Lo cierto es que independientemente de la clasificación y las etiquetas, Schumpeter es del economista más relevantes en la historia del pensamiento económico.

Por su parte, en lo que a este trabajo de investigación concierne, se analiza su obra *Teoría del Desarrollo Económico*, ya que si de investigar el papel del empresario en la economía se trata, indagar en el libro inicialmente publicado en 1911 de nuestro tercer pensador se hace indispensable. Pocos economistas aportaron en esta temática tanto a la ciencia económica como Joseph Schumpeter.

El papel del Empresario: Joseph Schumpeter

La corriente circular

El desarrollo de la figura del empresario de Joseph Schumpeter se desprende de su comprensión del sistema económico. El autor no lo comprende como un cuerpo estático que se encuentra permanentemente en equilibrio. Observa un mundo caracterizado por el cambio, por la disrupción de innovaciones, de nuevas formas de hacer las cosas. Es a partir de esta consideración que se ahonda en la teoría económica de Schumpeter, puntualmente en el encadenamiento causal de fenómenos económicos que conllevan al desarrollo económico y qué papel cumple el empresario ante todo esto.

Para ilustrar el esquema de la corriente circular de Schumpeter, se establecen los supuestos que plantea el autor en su obra *Teoría del desarrollo económico* y así, simplificar los hechos complejos de la realidad con el fin de resaltar los aspectos más importantes del sistema económico de Schumpeter (Ibíd., pp. 19-20).

1. Se supone un estado organizado bajo la propiedad privada, la división del trabajo y la libre competencia.

2. Cada individuo vive en un periodo económico donde los bienes son producidos en el periodo anterior, en el cual los agentes han adquirido conocimientos de sus negocios, derivados de una larga experiencia en sus operaciones económicas.

3. Se da salida a todos los recursos, cada bien encuentra un mercado, no hay producto que se quede sin venta, es decir en el sistema económico hay una demanda en espera de toda oferta.

Con base a estos supuestos Schumpeter formula un modelo estático simple, que denomina la corriente circular. Este consiste en un estado económico descentralizado, en el cual constantemente se lleva a cabo la producción y el intercambio. De acuerdo a Schumpeter en la corriente circular los productores poseen un conocimiento particular del mercado en el que operan. Conocimiento obtenido por una larga experiencia, de modo que, ya conocen la cantidad que han de producir, los precios de los factores que necesitan adquirir, los métodos de producción y la intensidad de la demanda que se enfrentan, es decir, todos los datos económicos se toman como dados. En la corriente circular todos los individuos a los efectos de la producción son tanto compradores como vendedores, por lo que el análisis precedente se aplica a todos los agentes que intervengan en la producción y el intercambio. De aquí, que cada participante reciba el valor de su producción y consiga sus compradores basándose en la experiencia. Tal como se señaló en los supuestos, en la corriente circular todos los recursos encuentran salida, donde quiera que exista una oferta, dadas unas condiciones empíricas conocidas en el mercado, hay una demanda en espera. En este sentido el autor señala:

La cantidad de carne de que se desprenda el carnicero depende de que adquiera su cliente—el sastre— y del precio que lo haga. Pero eso depende, a su vez, de lo que este último le dejen sus negocios, y esto también de las necesidades y poder de compra, el zapatero, cuyo poder de compra depende a su vez de las necesidades y poder de compra de las personas para las cuales produce; y así sucesivamente hasta que lleguemos a uno que derive sus ingresos de las ventas de productos al carnicero (Schumpeter, 1957, pág. 21).

Este proceso se realiza de forma continua en cada periodo económico, los vendedores con su producto se transforman nuevamente en compradores de bienes de consumo y de producción, de este modo se mantiene el equipo productivo necesario para la producción del siguiente período, constituyendo así la corriente circular. Schumpeter resalta que dentro de todo el sistema económico que se encuentra en

equilibrio aún se pueden producir cambios en los datos económicos, pero ante dicha posibilidad, los agentes económicos actuarán y se ajustarán tan rápido como puedan a los métodos económicos ya adoptados. Por tanto, el sistema económico no cambiará en forma caprichosa y por propia iniciativa. En todo momento estará en conexión con el estado anterior de cosas (Ibíd., pág. 22).

No obstante Schumpeter describe este proceso de la corriente circular agregando un marco analítico diferente, que ofrece una visión más amplia del sistema económico. En este esquema, Schumpeter supone que no existe la experiencia (se mantienen los demás supuestos). Asume que los mismos individuos disponen de los mismos gustos, cultura, conocimientos técnicos y el mismo stock inicial de bienes de producción y consumo, y deben encontrar su camino hacia el objetivo de mayor bienestar sin la ayuda de la experiencia (Ibíd., pág. 23). El objetivo de Schumpeter es demostrar que la racionalidad económica de los participantes del sistema—establecidos unos presupuestos iniciales—conlleva a que el organismo económico tienda a estar en equilibrio. En función de esto, Schumpeter emplea e ilustra una serie de conceptos y teoremas económicos de la distribución. La utilidad marginal, el coeficiente de selección, la ley de rendimientos decrecientes en la producción, la ley de oferta y demanda, por señalar algunos. Que en definitiva explicarán lo que JS denomina, *la corriente circular*.

La unidad de análisis económico en la teoría de Joseph Schumpeter es el individuo, es el punto de partida del sistema económico. Estos siempre actúan en sentido económico, para satisfacer sus necesidades. Para ello es necesario que los hombres lleven a cabo sus procesos de producción. Schumpeter considera que el único motivo para producir—de carácter económico—es la satisfacción de necesidades. Todo hombre produce en última instancia para consumir. Schumpeter expone el significado de producción en sentido económico de la siguiente manera: “Producir significa, combinar las cosas y fuerzas a nuestro alcance” (Ibíd., pág. 27).

En este sentido toda producción implica una combinación de fuerzas productivas, está a su vez representa una elección entre un universo de métodos diferentes de producción, de relaciones cuantitativas de complementariedad y sustitución entre bienes de distintas categorías.

Sobre este último punto el autor, continúa desagregando el proceso de producción, aplicando la clasificación de bienes por órdenes de Carl Menger. Para este último los bienes se clasifican en función de la distancia que se encuentren con respecto

al acto de consumir. Así los bienes de consumo serán de primer orden, los bienes cuya combinación se ubique en la etapa previa más próxima al consumo serán de segundo orden, y así sucesivamente. De aquí que Joseph Schumpeter afirme que “Cuanto más lejos nos detengamos de los bienes de consumo, más numerosos serán los bienes de primer orden que derivan de bienes similares de orden superior” (Ibíd., pág. 30). Por tanto en lo más alto de la categoría de los bienes de producción se ubican los servicios de la tierra y el trabajo, los cuales Schumpeter denomina elementos últimos de la producción. El pensador resalta que todos los bienes pueden resumirse como “paquetes de tierra y trabajo”.

Sobre el factor “tierra” Schumpeter no agrega nada más que este comentario. Enfocándose principalmente en el “trabajo”. Para el autor la oferta de trabajo en la corriente circular, está dada por las circunstancias del periodo económico. Más no está determinado lo que trabaja un número de hombres (Ibíd., pág. 35). Esta cantidad se establecerá a través de un proceso. En el cual el trabajador compara la utilidad que se deriva de la posibilidad de satisfacer sus necesidades por medio del trabajo con la desutilidad creciente que genera una hora adicional de trabajo. Este proceso termina cuando se equilibran dichas (des)utilidades.

Una vez explicado la definición de producción, combinación, clasificación de bienes por orden y los factores originarios de producción. Schumpeter plantea el problema que se le presenta al productor en cuanto a la elección del uso de los medios productivos, es decir la elección de la combinación de factores de producción. Schumpeter lo soluciona a través de la teoría de la imputación “Lo que el individuo desea medir es la importancia relativa de diversas cantidades de sus medios de producción” (Ibíd., pág. 36). Para ello se necesita una medida del valor la cual dispone solo a través de la satisfacción directa que deriva de sus bienes de consumo. Mientras que los servicios de la tierra y el trabajo sólo satisfacen tales necesidades de forma indirecta, estos se les concede importancia por el único motivo que son medios que le permite obtener bienes de consumo. De esta forma de acuerdo a Schumpeter, los bienes de producción “Derivan, su valor del de los últimos—bienes de consumo—radiándose éste, sobre ellos. Se les imputa y sobre la base de tal valor imputado obtienen su lugar en el orden económico” (Ibíd., pág. 37).

En la corriente circular de Schumpeter el valor de los bienes de producción—particularmente la tierra y el trabajo—se determina por su productividad marginal en la producción, es decir por el aumento que genera en el producto la última unidad

adicional del factor de producción. Los cuales bajo estos supuestos reciben el valor integro de su contribución al proceso productivo.

Hay que resaltar la eliminación de Schumpeter del supuesto del modelo original, la eliminación de la experiencia previa. Los agentes no disponen de esa información previa para la elección del empleo de los bienes de producción. Sobre este punto Schumpeter introduce la teoría de la utilidad marginal y la ley de rendimientos decrecientes en la producción, para explicar el proceso que culmina con el cierre de la corriente circular. Aquella situación de pleno equilibrio del sistema económico. Siendo los recursos escasos los individuos destinarán en principio sus bienes de producción en aquellos bienes que satisfacen sus necesidades más urgentes, luego en las menos inaplazables y así sucesivamente. Nótese que cada elección implica un sacrificio, satisfacer una necesidad empleando bienes productivos implica que otras tienen que quedar insatisfechas. Por lo que para Schumpeter “La condición fundamental de que no se satisfará una necesidad dada hasta haber asegurado la de otras más intensas, conduce finalmente al resultado que deben dividirse todos los bienes entre sus distintos y posibles usos, en forma que la utilidad marginal de cada bien sea igual en todos sus usos” (Ibíd., pág. 39).

Toda elección implica un sacrificio, cualquier producción representa una renuncia a la producción de otros bienes. El valor del producto que se ha dejado de producir, como consecuencia del empleo de los bienes de producción es lo que él denomina coste como fenómeno de valor. En este sentido Schumpeter realza la significación de las necesidades insatisfechas resultado de cada decisión de producción, tanto más mueva la producción en una dirección, tanto menor será la satisfacción que se derive del incremento marginal de su producción, por tanto el valor de esta será de igual manera progresivamente menor, hasta el punto en que está desaparezca finalmente, dándose por terminado el proceso de la producción, condición que se conoce en la teoría económica como Ley de los rendimientos decrecientes en la producción (Ibíd., pág. 40).

El equilibrio económico en el sistema constituirá entonces, aquella situación en la cual los costes de producción—como fenómeno de valor—se igualan al valor del producto. Como se observa esta condición se deriva de lo arriba mencionado, ya que en el margen de la producción los costes se aumentan hasta el punto en el que la utilidad marginal del producto se iguale a la combinación elegida de los medios de producción. Por lo que en una economía en la que se cumplan los presupuestos establecidos por Joseph Schumpeter, donde exista libertad para competir y el ajuste a los datos se realice

de forma “perfecta”. El precio de los productos—los ingresos obtenidos por cualquier rama de la producción—deben ser iguales a los gastos de producción, desarrollándose el organismo económico sin ganancias. Para que se cumpla la condición del pleno equilibrio económico, Schumpeter alega que “Eso requiere, como es natural, que todo el sistema económico se adapte a la producción emprendida, y que todos los valores se ajusten como es debido a los datos, que todos los planes económicos operen armónicamente, y que nada moleste su ejecución” (Ibíd., pág. 44).

Esta abstracción mental de la realidad, que plantea un sistema económico inmutable en pleno equilibrio, permitirá más adelante dilucidar mejor la figura del empresario en el esquema del pensador.

El Fenómeno Fundamental

El sistema económico tal y como lo comprende Schumpeter tiende permanentemente a un estado de equilibrio---si se cumplen los presupuestos iniciales---que se caracteriza por no existir la ganancia económica, en él existe una perfecta armonización de todos los mercados, de forma que el ajuste ante los cambios en los datos naturales es perfecto. Para Schumpeter esta situación no conlleva la idea de que no existan cambios en el organismo económico, que lo que ocurra en un periodo económico se repita periodo tras periodo, significa que los cambios son continuos, pequeños, en el margen infinitesimales “(...) Esto no significa en sí, que ocurra lo mismo un año tras otro, pues solamente supone que concebimos los varios procesos del sistema económico como fenómenos parciales de la tendencia hacia una posición de equilibrio” (Ibíd., pág. 73).

El autor—como se señaló en el apartado anterior—se centra en su obra principalmente en describir los fenómenos económicos que originan y producen el cambio en el equilibrio económico. Schumpeter considera que la característica fundamental del desenvolvimiento económico es la realización de nuevas combinaciones, es decir en emplear de manera distinta los medios existentes (Ibíd., pág. 78). Este fenómeno es lo que provoca para Joseph Schumpeter cambios discontinuos en la corriente circular, es una alteración en el equilibrio económico—desequilibrio—una forma de generar ganancias en el sistema, un síntoma de crecimiento que como se verá envía una señal a los demás participantes del mercado. En palabras del pensador este proceso:

Es un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteración del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad. Nuestra teoría de desenvolvimiento no es sino el estudio de este fenómeno y los procesos que lo acompañan (Ibíd., pág. 75).

En este sentido Schumpeter hace varias consideraciones—supuestos si se quiere—acerca de la implantación de las nuevas combinaciones (Ibíd., pp. 78-79).

En primer lugar las nuevas formas de emplear los medios productivos ocurren en la esfera industrial y comercial y no como consecuencia directa de las necesidades de los consumidores de bienes de consumo. Plantea que por regla general el cambio económico lo originan los productores, quienes llevando a cabo las nuevas combinaciones, introduciendo en el mercado los productos innovados les “enseña” a los consumidores a necesitar estas nuevas cosas. Proceso distinto al que ocurre en la corriente circular, que como se explicó el inicio de la conducta económica surgía por la necesidad de satisfacer las necesidades existentes, en donde los productores se ajustaban permanentemente a las mismas.

En segundo lugar Joseph Schumpeter resalta que las nuevas combinaciones no necesariamente se tienen que llevar a cabo por las empresas antiguas que ya dispongan de los medios de producción. De hecho para el autor estas combinaciones suelen surgir de nuevas empresas que en ocasiones suponen la eliminación de las antiguas.

En tercer lugar se asume que los medios de producción ya están empleados en los procesos de producción—no hay recursos ociosos—recordar que el punto de partida es la corriente circular en condición de equilibrio. Por lo que las nuevas combinaciones se deben realizar con los antiguos medios de producción.

Es menester aclarar que se comprende dentro del concepto **nuevas combinaciones** de Joseph Schumpeter, dentro de este se incluye:

1. La introducción de un nuevo bien en el mercado
2. La introducción de un nuevo método de producción
3. La apertura de un nuevo mercado
4. La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento
5. Creación de una nueva organización en la industria

En orden de llevar a cabo cualquiera de estas nuevas combinaciones Schumpeter señala que es preciso disponer de medios de producción para realizarla. En principio se

pueden intercambiar bienes que ya estén en posesión por aquellos requeridos para la nueva combinación. Otra posibilidad es que sea financiada con ahorros o rendimientos previos. Sin embargo para Schumpeter el medio que usualmente sirve para financiar las nuevas combinaciones, es el crédito, otorgado por un actor que denomina “capitalistas”. Schumpeter considera que el nexo entre nuevas combinaciones y el crédito “capitalista” es lo que ha conducido a la modernidad de las industrias, es el medio indispensable para lograr nuevos fines. Fenómeno que, parcialmente permite resolver el problema que se deriva del supuesto en el que todos los recursos ya están utilizados. Por lo que a través del crédito es que se consigue retirar de la corriente circular medios productivos y asignarlos a las nuevas combinaciones (Ibíd., pág. 80).

El empresario

Hasta ahora no se ha mencionado siquiera la figura del empresario, aun señalando que es el actor fundamental en el marco de analítico de Schumpeter. La no aparición del empresario, se debe a que en la corriente circular en estado de equilibrio no existe lugar para la figura del empresario, simplemente existen directores de empresa o gerentes de negocios que limitan a recibir un salario por sus servicios en la producción.

La definición de empresario de Schumpeter es tanto amplia como sencilla. Empresario es aquel individuo encargado de dirigir las *nuevas combinaciones* (Ibíd., pág. 84). Es aquí donde el empresario cobra importancia. Como se resaltó, para Schumpeter el fenómeno fundamental del desenvolvimiento económico es la puesta en práctica de nuevas combinaciones, es el origen de las alteraciones de la corriente circular, es lo que inicia el desequilibrio económico, por lo que para Joseph Schumpeter el empresario es quien cumple el rol central en el sistema económico, es el encargado de ponerlas en práctica.

De aquí se deriva que el empresario schumpeteriano no se restringe a la función de dirigir o explotar un negocio, tampoco se incluye dentro de la categoría de capitalista. Empresario se considera todo aquel que su función se encierre en el concepto arriba anunciado, bien sea directivo, gerente o trabajador de una compañía, bien realice una tarea como trabajador dependiente o independiente, lo relevante es que sea quien dirija o introduzca las nuevas combinaciones en el mercado.

Luego de definir al empresario, Schumpeter realza la función especial que cumple este actor en el sistema económico. El proceso que tiende al equilibrio económico, a la corriente circular se fundamenta o en el conocimiento adquirido por la experiencia, o en la conducta económica racional del individuo. En ambos casos su conducta se moldea por la influencia que ejercen sobre él (individuo) los resultados de su conducta, así se adapta a las circunstancias, que por regla general no cambian súbitamente (Ibíd., pág. 89). Por ello en la corriente circular los individuos dada la experiencia, conocen sus fines y los medios que a priori mejor se adaptan a esos fines. En ella la experiencia y su derivado el hábito guían la conducta de los individuos, guía que prescinde cuando se trata de las nuevas combinaciones. En este sentido Schumpeter describe las dificultades que enfrenta el individuo, por las cuales hacen tan especial la función del empresario:

Mientras su habilidad y experiencia son suficientes en los canales acostumbrados para el individuo medio, precisa de una guía cuando se halla abre la innovación. Mientras siga en la corriente circular que le es familiar, nada con la corriente; si desea cambiar el canal nadará en contra de la corriente. Lo que fue antes de ayuda se convierte en un obstáculo. Lo que fueron datos familiares se transforman en incógnitas. A muchos les es difícil avanzar allí donde se detienen los límites de la rutina, y los que pueden hacerlo lo hacen solamente en forma muy variable (Ibíd., pág. 89).

Por otro lado debe recordarse que en la corriente circular los datos naturales—preferencias, funciones de producción, dotaciones iniciales—están dados, por lo que solo es posible que los cambios marginales sean muy pequeños, ajustándose continuamente los individuos a estos cambios, actuando como se puntualizó en base a las circunstancias familiares. Por lo que adquiere la función del empresario un carácter especial. Es el encargado del cambio, el promotor de la innovación, quien enfrenta las dificultades que acarrea la puesta en práctica de nuevas formas de hacer las cosas. Es por ello que la cantidad de ellos para Schumpeter suele ser reducida. Ello aunado a que el empresario no pertenece a una clase particular ni a una profesión, su función no se adquiere a través de un título, de hecho para Schumpeter rara vez se es empresario toda la vida, se es solo al momento de poner en práctica nuevas combinaciones.

Una de las características principales del análisis estático de la corriente circular del autor es la igualdad entre el valor de los productos y el valor de los medios de producción, en otras palabras no existe la ganancia en el organismo económico. Caso

contrario al que ocurre cuando entra en escena el empresario introduciendo nuevas combinaciones que desenvuelven en un excedente sobre los costos, excedente que Schumpeter describe como la ganancia del empresario

La ganancia del empresario es un excedente sobre el costo. Desde el punto de vista del empresario es la diferencia existente entre gastos e ingresos brutos en un negocio. Por gastos entendemos todos los desembolsos que debe realizar el empresario directa o indirectamente en la producción. A ello debe añadirse un salario apropiado por el trabajo realizado por el empresario, una renta adecuada por cualquier tierra que pueda pertenecerle, y finalmente un premio por el riesgo (Ibíd., pág. 135).

Para Schumpeter esta ganancia—excedente de ingresos sobre costos—se deriva de la puesta en práctica de las nuevas combinaciones y se plasmará en el sistema económico siempre y cuando se cumplan tres condiciones (Ibíd., pág. 137):

1. El precio de la mercancía no debe bajar como consecuencia del aumento de la oferta hasta el nivel en que los ingresos sean menores por la nueva combinación de lo que se recibía anteriormente con la vieja combinación.
2. Los gastos por unidad de producto de la nueva combinación deben permanecer por debajo de los costos de la vieja combinación.
3. Un tercer caso es aquel en el cual los medios necesarios de producción ya estén utilizados, por lo que para hacerse de ellos es preciso pagar mayores precios. En este caso el empresario tiene que estimar los nuevos salarios y rentas para prever la ganancia o evitar las pérdidas.

Siempre y cuando se cumplan estas tres condiciones se puede concluir que existe la ganancia del empresario.

Una vez que el empresario emplea los medios de producción en forma más ventajosa—y se cumplen las tres condiciones—inicia un proceso de cambio en la corriente circular, se observa entonces, que es este actor quien altera la situación de equilibrio. De aquí que su actuación genere un excedente de ingresos, una ganancia en el sistema económico que le pertenece, que por definición deriva de la aplicación de las nuevas combinaciones, de la reducción del gasto por unidad de producto.

La ganancia del empresario envía una señal al sistema económico, provoca un desequilibrio que resulta en la reorganización de los factores productivos. Aparecen nuevos competidores—imitadores—que descubren la posibilidad de generar ganancias,

por consiguiente aumenta la producción en la industria, se retiran medios de producción de negocios antiguos, se liberan trabajadores de otros sectores, en definitiva se generan nuevos incentivos en la producción que implican un aumento en la oferta—producto de la competencia—cesando este proceso hasta el punto en el que desaparezca la ganancia del empresario—el excedente de ingresos sobre costos—es decir una vez culminado el proceso descrito el sistema económico se encuentra en una nueva posición equilibrio.

Todo este proceso de reorganización de los medios de producción, de sustitución de anticuados negocios por otros más innovadores, de sustitución de trabajadores en aquellas áreas menos eficientes por aquellas que aparecen más eficientes es lo que Schumpeter denomina como “Destrucción creativa”.

Las nuevas combinaciones llevadas por el empresario, que logran reembolsarle una ganancia, no se limitan al exclusivo caso de la introducción de un nuevo medio de producción que reduzca el coste por unidad de producto (véase apartado II). El descubrimiento de una nueva fuente de aprovisionamiento, como puede ser el establecimiento de una nueva conexión comercial con el extranjero le permite al empresario mejorar las condiciones de operación de su negocio, puede producir en mejores condiciones una unidad de producto por ende le resulta en una ganancia (Ibíd., pág. 140). El lanzamiento de un nuevo bien en el mercado también entra dentro de estas categoría—nuevas combinaciones—ha modificado la manera en la que se emplean los medios existentes de producción, es un empresario. Este caso para Schumpeter es un tanto más complejo, ya que en principio se tendrá que desenvolver un proceso de valoración de los consumidores por la mercancía, que si se resuelve en la determinación de un precio mayor al coste el empresario obtiene una ganancia. Otra fuente de ganancia para el empresario según Schumpeter, es el caso en el que ofrezcan un producto en un nuevo mercado. Este fenómeno se puede lograr en el caso que los nuevos consumidores valoren la mercancía sin tomar en consideración el coste de producción. De igual modo realizó una nueva combinación, por consiguiente consigue una ganancia como empresario. Cabe resaltar que todos estos casos siguen el proceso hacia el equilibrio arriba mencionado, en última instancia la ganancia se evapora, se integra nuevamente a la corriente circular.

Un aspecto particular del marco analítico de Schumpeter, que contrasta con los autores hasta ahora estudiados, es el riesgo. Para el autor el riesgo empresario no es un elemento central que caracterice al empresario. En este sentido afirma:

Quien concede el crédito sufre las pérdidas si fracasa la empresa. Pues si bien responsable de cualquier propiedad de que disponga el empresario de las resultantes de la operación, no es esencial tal posesión de riqueza, aunque sea ventajosa. Aun en el caso de que el empresario se financie con ganancias anteriores, o de que aporte medios de producción pertenecientes a su negocio “estático”, el riesgo recae sobre el cómo capitalista o como propietario de tales bienes, pero no como empresario. El riesgo no es en ningún caso un elemento de la función del empresario (Ibíd., pág. 143).

Schumpeter plantea una última materia en relación a la ganancia del empresario; La distinción entre la ganancia y otras formas de ingreso. En particular, dadas las consideraciones de Schumpeter acerca de este fenómeno, se podría parcialmente solapar la ganancia con el ingreso de monopolio. En principio, al momento de llevar a cabo exitosamente las nuevas combinaciones, el empresario no encuentra competidores, por ende se podría considerar que está en una situación de monopolio, y el “precio de sus mercancías se determina según los principios del precio de monopolio. Existe un elemento de monopolio en la ganancia” (Ibíd., pág. 157). No obstante según el autor, una vez establecido el monopolio, mientras permanezca operando en esta condición, este ingreso se considera simplemente como un ingreso de monopolio, no como ganancia.

Tampoco considera que la ganancia sea una renta, ni un rendimiento o un salario. No deriva de una ventaja en los elementos permanentes de un negocio, ni existe una tendencia a su igualación (Ibíd., pág. 158).

Los salarios señala J. Schumpeter se establecen de acuerdo con su productividad marginal, la ganancia del empresario no se determina de acuerdo a la ley de la distribución de los factores; los salarios constituyen un freno a la producción, caso contrario a las ganancias; la ganancia del empresario no puede considerarse como un ingreso permanente, su carácter especial implica ser un ingreso esporádico; mientras que los salarios son un ingreso permanente.

En definitiva el papel del empresario de Schumpeter se puede resumir en la siguiente frase el empresario “es al mismo tiempo la criatura y víctima del desenvolvimiento” (Ibíd., pág. 159).

CAPÍTULO V: FRANK KNIGHT

Frank Knight es reconocido por presidir durante más de dos décadas el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago.

Es proveniente de una zona rural de Illinois. Sus estudios universitarios se iniciaron en la Universidad de Tennessee, posteriormente realizaría sus estudios de postgrado en La Universidad de Cornell, institución donde recibió su PhD en Economía en el año 1916. Sus años como académico inician en Cornell donde ejerce un corto período como instructor, tiempo después se uniría a la Universidad de Iowa (1919), hasta convertirse en profesor de la Universidad de Chicago en 1927, donde pasaría el resto de su vida académica.

Neoclásico en sentido general, influenciado por Herbert J. Davenport y la denominada denominaba "Escuela Psicológica Estadounidense. (Fonseca G. , The History of Economic Thought Website, (1997-2016))

Frank Knight fue un economista inclasificable, conocido por sus debates con grandes economistas de su época, varios de estos con economistas integrantes de distintas escuelas del pensamiento; cuestiones de gran relevancia de la teórica, se enfrentó en un debate con los austriacos sobre la teoría del capital, la teoría del bienestar de Pigou y con la metodología positivista de Hutchison., al mismo tiempo que adoptó varias de las visiones en temas diversos de varias escuelas del pensamiento. En este sentido:

Knight notoriamente beligerante criticó a otras escuelas por varias razones al tiempo que adoptó algunas de sus ideas: por ejemplo, de los walrasianos adoptó la idea del rigor teórico y la visión de la economía en términos de múltiples mercados, pero menospreció sus propensiones matemáticas; de los austriacos adoptó su teoría del costo alternativo, pero atacó su teoría del capital; de los marshallianos adoptó su tono literario, pero atacó su falta de rigor y su teoría "real" del costo; De los ricardianos, adoptó una preocupación por la interacción entre la estructura social y la teoría, pero atacó la base objetivista de su teoría; De los marxistas, adoptó muchas de sus ideas sobre la crítica ética del capitalismo, así como su tendencia hacia la concentración del capital, pero aborrecía la teoría del valor del trabajo; De los institucionalistas, adoptó su preocupación por el impacto social en el comportamiento y la evolución, pero se opuso a sus técnicas y conclusiones empíricas. (Fonseca G. , The History of Economic Thought Website)

Se observa como Knight se adentró en una gran parte de los temas que rodean la teoría económica, siempre escéptico y crítico, con la visión y el conocimiento de un, sociólogo, historiador, filósofo y economista, con la capacidad de debatir con economistas de distintas tradiciones y de compartir ideas con varias de estas tradiciones del pensamiento económico.

Knight fue uno de los principales líderes de la primera generación de la "Escuela de Chicago". Crítico de la metodología positivista, defensor del *laissez-faire* no por considerar que funcione, de hecho, en ocasiones argumentó en contra del capitalismo por considerar entre otras cosas que tendía a los monopolios, sino porque mantiene la libertad como bien absoluto y porque comprendía que los mercados son muy complejos y por tanto la intervención de gobierno no toma en cuenta las complejidades (simplista) y por tanto es una alternativa peor al *laissez-faire*. En este sentido la visión de Knight difería de la visión más moderna de los economistas de la Escuela de Chicago (segunda generación), varios de los cuales fueron alumnos del propio Frank Knight. Quienes a diferencia de Knight, desarrollaron la economía en la línea de la metodología positivista y defendían el *laissez-faire* por considerar que los resultados del mercado son eficientes entre otras cosas. No obstante, la visión de Knight de la elección pública y la teoría knightiana del capital persistió en al menos algunos sectores de la escuela moderna de Chicago. (Fonseca G. , The History of Economic Thought Website)

De esta manera Knight, fue un personaje que abarcó en su mayoría el espectro de la teoría económica, una persona influyó en notables economistas, varios de los cuales ganarían posteriormente el premio Nobel de Economía (George Stigler, James Buchanan, Milton Friedman, Ronald Coase). Uno de los líderes (Knight) e la primera generación de la escuela de Chicago y uno de los economistas más importantes en la historia del pensamiento económico.

En lo que concierne a este trabajo de investigación, se revisan los aportes de Frank Knight en cuanto a la Teoría del Beneficio, el Riesgo y la incertidumbre, ubicados en la tercera parte de su gran obra *Risk, Uncertainty, and Profit*, aspectos centrales que rodean lo que este trabajo se limita: comprender el papel del empresario en la economía.

El papel del Empresario: Frank Knight

La teoría del empresario de Knight se construye a partir del significado de incertidumbre, del hecho que los seres humanos poseemos un conocimiento muy imperfecto acerca de los eventos del futuro. Por tanto, se nos presenta la imposibilidad de anticipar acertadamente los resultados futuros de nuestra acción. Precisamente este fenómeno, es lo que explica en la teoría de Frank Knight el origen del beneficio; siendo así la incertidumbre, el factor que abre la posibilidad a que emerjan beneficios (profits) en el mercado. Una vez introducido el factor sobre el que descansa la teoría knightiana del empresario, se desarrolla y ahonda ampliamente en los aspectos más relevantes de su teoría.

Consideraciones introductorias acerca del beneficio

Todo proceso de producción requiere tiempo, ergo los empresarios para elaborar sus proyectos contratan factores productivos por adelantado y venden sus productos, una vez finalizada la producción. En un mundo con individuos con conocimiento imperfecto y de constante cambio, donde existe un periodo temporal que separa la competencia de los empresarios por los servicios productivos y la culminación del proceso de producción; cuya demanda por factores productivos está basada en anticipaciones de un futuro incierto; es un mundo en el que surgirán beneficios (profits). El beneficio en la teoría de Frank Knight, surge por el hecho que las innumerables condiciones que enfrenta el hombre de negocios están sujetas a fluctuaciones impredecibles, que si bien, el hombre las intenta anticipar, utilizando todos los datos de los que dispone, la ignorancia del futuro y la unicidad de las circunstancias que enfrenta, provoca una divergencia entre los resultados esperados, por los cuales, de hecho, se contrataron servicios productivos y los resultados actuales, dando como resultado final una diferencia entre costes y precio de venta (beneficio).

La demostración del surgimiento del profit como consecuencia del proceso descrito, es demostrado por el autor *sensu contrario*.

If all changes were to take place in accordance with invariably an universally known laws, they could be foreseen for an infinite period in advance of their

occurrence and would not upset the perfect apportioned of product values among the contributing agencies, and profit or loss would not arise. (Knight, 1964, pág. 198)

No obstante, Frank Knight en orden de remarcar una diferencia que resulta vital para la comprensión del papel del empresario en la economía, plantea un caso adicional en relación a los beneficios, el conocimiento y la incertidumbre.

Para Frank Knight, aún bajo el supuesto en que no sea posible para el empresario prever las circunstancias futuras, en otras palabras, que a priori sea imposible conocer el outcome de cada decisión particular. Si de antemano el hombre de negocios conoce la probabilidad cuantitativa de cada outcome, ya sea a través del cálculo a priori de probabilidades o la aplicación de métodos estadísticos—de modo que se puedan agrupar por grupos de casos—podrá convertir las pérdidas esperadas en costos fijos (por lo general, pagos de una prima a una institución de seguros) lo que devendrá en un aumento de los costes de producción y por tanto no existirá lugar para el beneficio.

La diferencia entre el primer y segundo caso para el autor, es únicamente en el grado de conocimiento de las circunstancias que enfrenta el individuo. Knight plantea que “(...) the practical problem may relate to the degree of knowledge rather than to its presence or absence”¹ (Ibíd., pág. 199).

Cálculo de probabilidades: Probabilidad a priori, estadística y estimación

El hecho que el futuro sea incierto, implica que debemos estimar la situación futura que deriva de nuestra intervención. El problema que considera Knight, es que el proceso de predicción está naturalmente alejado de entera precisión—producto de nuestra ignorancia sobre los hechos futuros—es decir, no podemos conocer las consecuencias de nuestras acciones con perfecta precisión. Por ello es necesario para el autor, partir de presupuestos que nos permitan ordenar nuestra conducta lo más inteligentemente posible a los hechos futuros.

Knight en principio, menciona la experiencia. A través de nuestras vivencias se crea un proceso adaptativo de aprendizaje, que nos enseña que las relaciones entre fenómenos que se produjeron en el pasado mantendrán un cierto grado de dependencia en el futuro.

¹ La traducción personal al español es: El problema práctico puede relacionarse con el grado de conocimiento más que con su presencia o ausencia

El pensador postula otra alternativa, para hacer frente a la incertidumbre. La agrupación de casos sobre la base de una característica común, esto es, a pesar de existir una inmensa variedad de posibles combinaciones—de características—el número de propiedades sobre las cuales se pueden clasificar los fenómenos son limitadas.

We must use the principle that things similar in some respects will behave similarly in certain other respects even while they are very different in still other respects...We cannot make an exhaustive classification of things, but must take various and shifting groupings according to the purpose or problem in view, assimilating things now on the basis of one common property (mode of behavior)². (Ibíd., pág. 206).

La mente humana suele procesar estos datos para lidiar con la ignorancia de los hechos futuros en forma cuantitativa, “This is done by ascertaining the numerical proportion of the cases in which X is associate with Y”³ (Ibíd., pág. 212). En pocas palabras es una fracción que relaciona el número de casos en los que una variable (X) está asociada con otra (Y), lo que puede expresarse por medio del cálculo de probabilidades. Este cálculo para Knight constituye una guía, una herramienta para orientar nuestra acción en una dirección particular, de modo que nos permita reducir y hasta en algunos casos, mitigar el riesgo de la situación que se enfrenta.

Frank Knight plantea qué hay diferentes maneras de aplicar el cálculo de probabilidades, concretamente dos, el cálculo a priori de probabilidades y el cálculo “estadístico” (método empírico).

El cálculo a priori de probabilidades, es aquel en el que como bien indica su nombre, desde un principio se conocen todos los probables outcomes de la distribución; esto se debe a que es posible clasificar los casos en grupos enteramente homogéneos; es el método que se aplica en los libros de texto del cálculo matemático de probabilidades y es aplicado en los juegos de azar, por ejemplo el lanzamiento de dados o monedas. Mientras que el cálculo estadístico es aquel que solo puede ser determinado empíricamente, típicamente a través de las herramientas estadísticas de obtención de datos. Su principal característica es la imposibilidad de clasificar la data en grupos de

² Traducido al español: Debemos usar el principio de que las cosas similares en algunos aspectos se comportará de manera similar en otros ciertos aspectos aún cuando sean muy diferentes en otros aspectos... No podemos hacer una clasificación exhaustiva de las cosas, pero debemos tomar distintos y cambiantes grupos de acuerdo al propósito del problema en cuestión, asimilando las cosas ahora en base a una propiedad común (modo de comportamiento).

³ Se traduce de la siguiente: Esto se hace determinando la proporción numérica de los casos en los que (X) está asociado con (Y)

clases con el mismo grado de homogeneidad. No obstante, es clasificada empíricamente a través de los hechos. Los ejemplos más frecuentes para ilustrarlo son la aplicación del seguro contra incendio, el caso del número de manzanas podridas sobre el total de la cosecha o el número de bombillos que explotan en la etapa de ensayo y error de la producción. En estos casos, es imposible conocer a priori la probabilidad de cual edificio en particular se quemará, que manzanas se pudrirán o que bombillos explotarán. Su cálculo no predice las instancias individuales. Sin embargo, por medio de la recolección de datos pasados—métodos aplicados estadísticos—bien sea por que el productor atravesó un largo proceso de ensayo y error, caso de los bombillos o las manzanas, o por una entidad externa que maneje un gran número de casos (seguros). Las instancias puedan ser agrupadas bajo una clasificación común y por tanto, será posible medir el riesgo, por ende lograr cierto grado de certeza en los resultados de la distribución.

Ahora bien, Knight reconoce que la mayoría de las decisiones que tomamos los seres humanos cotidianamente no se ajustan a ninguna de estas categorías—en especial las decisiones que enfrentan los hombres de negocios que es lo que más interesa en este trabajo de investigación—del cálculo de probabilidades. Es por esto que Frank Knight presenta una tercera forma para el “cálculo de probabilidades”, la cual denomina estimación. La característica fundamental de la estimación es la imposibilidad de clasificar la circunstancia en grupos de casos, ya que no es posible formar grupos con algún grado de homogeneidad, debido a que los fenómenos que se ubican en esta categoría suelen ser únicos e irrepetibles, por lo que resultaría improcedente aplicar cualquier categoría a priori o estadística del cálculo de probabilidades. El cómputo resulta impracticable, la estimación no acepta medición alguna—aunque Knight plantea que es posible aligerar el supuesto, ya que es prácticamente imposible que en el universo de la experiencia exista una instancia absolutamente única e irrepetible—su fundamento es una estimación—subjetiva—del valor de su propio juicio (Ibíd., pág. 226).

Al cálculo de probabilidades de instancias sujetas a medición (a priori y estadística) técnicamente Knight lo define como riesgo, desde que puede ser medible; el tercero de estos, es un riesgo no medible, de modo que el autor sugiere que nos refiramos a él como incertidumbre.

Principio de consolidación y especialización

El proceso económico se constituye de las decisiones de una multiplicidad de agentes que actúan en el mercado. El individuo previo a tomar una decisión proyecta los probables resultados de su decisión, desconoce con certeza cuáles serán esos resultados; el carácter del proceso mismo es mirar hacia el futuro.

Quien decide producir lógicamente se enfrenta a la incertidumbre. Knight considera que deben introducirse dos elementos de incertidumbre en la producción. El primero es que debe estimarse desde un principio el resultado final del proceso productivo, particularmente la cantidad y calidad del producto que resultará de los servicios productivos contratados por adelantado. El segundo elemento es la estimación de la demanda futura que desde un principio se dispone satisfacer.

Nuestro pensador, aun alegando que no deseamos eliminar del todo la incertidumbre en la que vivimos. “Perhaps it is the manifest impossibility of reaching the end which makes it interesting to strive after it”⁴ (Ibid, pág. 238). Asegura que la conducta racional del hombre es esforzarse por reducir la incertidumbre.

Para ello plantea principalmente dos métodos que disponen los individuos para reducir la incertidumbre. Uno que consiste en agrupar el fenómeno de interés en grupos de casos—bien sea posible clasificar la instancia en grupos enteramente homogéneos (probabilidad a priori), en grupos que no poseen el mismo grado de homogeneidad (probabilidad estadística) e inclusive en casos de verdadera incertidumbre (estimación)—y otro que se fundamenta en la elección de otros hombres para enfrentarla. Knight al primer método lo denomina *consolidación*, al segundo *especialización*.

El método de consolidación se fundamenta en el cálculo, el cual a su vez, depende de la posibilidad de integrar una situación incierta en grupos de casos similares, de tal forma de conocer las probabilidades de ocurrencia del fenómeno que se esté tratando. Para Knight evidentemente la precisión en el cálculo de probabilidades, dependerá de la homogeneidad en la clasificación de la instancia, siendo lógicamente más probable reducir—e incluso eliminar—la incertidumbre en aquellas circunstancias que se puedan adherir al cálculo a priori de probabilidades, seguido del cálculo estadístico, e inclusive considera que es posible palear en cierto grado la verdadera

⁴ La traducción al castellano sería: Quizás es la imposibilidad manifiesta de alcanzar un fin lo que hace interesante esforzarse para conseguirlo

incertidumbre (caso de estimación) desde que “it is hard to find cases which do not admit of possibility of assimilation into groups and hence measurement”⁵ (Ibíd., pág. 247). Lo cierto es que este mecanismo permite reducir la incertidumbre que enfrentamos—agregando los casos en grupos—asegurando cierto grado de constancia y predictibilidad en los resultados.

En relación a este punto, Knight entiende que la manera más práctica y común de lidiar y reducir la incertidumbre es a través de las instituciones de seguro, las cuales operan bajo el principio de consolidación, ergo son un mecanismo para reducir la incertidumbre en los negocios. Aun así, como ya se mencionó, la incertidumbre siempre estará presente, por definición es imposible erradicarla; al ser muchas de las decisiones que se toman en relación a la producción de carácter único e irrepetible.

Por otro lado el principio de especialización se fundamenta principalmente en la distribución de las funciones dentro de la organización; consiste en la transferencia del “riesgo” de un error en la estimación a los “especialistas” (Ibíd., pág. 258) quienes simplemente poseen un mayor conocimiento de sus actividades, por ende se encuentran en mejor posición para enfrentarse al riesgo, a su vez una mayor capacidad de transmitir información de las condiciones relevantes. Frank Knight ejemplifica este principio demostrando la tendencia que existe en las organizaciones a separar las actividades más estables de las más especulativas “This is, of course, what has really taken place in the ordinary form of speculation, namely, the separation of the marketing functions from the technological side of production, the former being much more speculative than the latter”⁶ (Ibíd., pág. 257).

En línea con los mecanismos de reducción de incertidumbre, Knight considera que, los principios de especialización y consolidación—y su aplicación—son los que diferencian las economías primitivas del sistema actual de libre empresa. La aplicación de estos principios ha incentivado a la realización de actividades de mayor alcance y se ha garantizado un mejor manejo de los recursos. En palabras de Knight: “There is better management, greater economy in the use of economic resources, as well as a mere transformation of uncertainty into certainty”⁷ (Ibíd., pág. 259).

⁵ La traducción al español es la siguiente: Es difícil conseguir casos en los que no se admita la posibilidad de asimilación en grupos y por lo tanto medida.

⁶ Traducido al castellano: Esto es, por supuesto, lo que en realidad ha ocurrido en la forma ordinaria de especulación, específicamente, la separación de las funciones de mercadeo del lado tecnológico de la producción, la primera siendo mucho más especulativa que la segunda.

⁷ La traducción al español: Hay mejor manejo, mejor economía en el uso de recursos económicos, así como una mera transformación de incertidumbre en certeza.

A partir de estas consideraciones, Knight introduce el surgimiento de la figura del empresario. En un sistema de “free enterprise”---como denomina el autor---donde se produce no para satisfacer las necesidades de un particular, sino para un orden impersonal, como lo es el mercado (en presencia de incertidumbre) surgirá una nueva función en el mercado. El control, la dirección y la responsabilidad sobre la producción y la estimación de las futuras demandas de los consumidores es la función que cumple el empresario en la economía. Su papel, es central en el marco de la teoría económica de Frank Knight. Es un actor fundamental en la organización social de la producción. De hecho el autor considera que los demás servicios que intervienen en la producción cumplen una función secundaria. “The subsidiary role of furnishing productive resources (labor, land, and capital) to the entrepreneur, placing them under his sole direction for a fixed contract price”⁸ (Ibíd., pág. 244).

Oferta de empresarios en el mercado

Nuestro pensador en orden de explicar de una manera simplificada el problema—la presencia de incertidumbre en el sistema económico—plantea la metodología de, en principio, imaginar cómo operaría económicamente una sociedad en donde no existiese la incertidumbre y luego visualizar los efectos y los cambios que produciría en la organización económica la introducción de la incertidumbre, a su vez, en línea con la metodología arriba mencionada, presenta una serie de supuestos. De tal forma de ilustrar los efectos de la incertidumbre en la organización económica y su relación con la figura del empresario, en orden de dilucidar las principales características y funciones del entrepreneur. Knight considera una sociedad estática, en donde se haga abstracción de los elementos del progreso social. El aumento poblacional, la acumulación de capital, la mejoras en tecnología y organizativa, el descubrimiento de nuevos recursos, la distribución de la propiedad de los bienes, por mencionar algunos, se asumen constantes “leaving the general situation as we know it to-day to remain stationary”⁹. (Ibíd., pág. 266)

En ausencia de incertidumbre, Knight considera que el ajuste entre el mercado de servicios productivos y el mercado de productos sería perfecto; los trabajadores

⁸ Si se traduce al español: El rol subsidiario de aportar recursos productivos (trabajo, tierra y capital) al empresario, posicionándolos bajo su única dirección por un precio de contrato ajustado

⁹ Traducido al castellano: Dejar la situación general como la conocemos al día para permanecer estacionario.

cumplirían un rol plenamente rutinario, de simple ejecución, prácticamente de carácter mecánico.

Una vez se introduce la incertidumbre en el análisis, la mera ejecución se relega a un plano secundario. El problema principal se traslada a la decisión de que hacer y cómo hacerlo (Ibíd., pág. 268). Y es en este contexto, que involucra la presencia de incertidumbre, donde para Frank Knight, emerge la figura del empresario:

In first place, goods are produced for a market, on the basis of an entirely impersonal predictions of wants, not for the satisfaction of the wants of the producers themselves. The producer takes the responsibility of forecasting the consumers wants. In second place, the work of forecasting and at the same time a large part of the technological direction and control of production are still further concentrated upon a very narrow class of the producers, and we meet with a new economic functionary, the entrepreneur.¹⁰ (Ibíd., pág. 268).

De acuerdo a Knight, (en presencia de la incertidumbre) existe una tendencia a que los individuos se especialicen en diferentes actividades, dejando a aquellos con la mejor capacidad gerencial a cargo del control y dirección de los otros grupos de la organización. El proceso puede ser descrito de la siguiente manera: el mero hecho de la existencia de incertidumbre implica un proceso que, en un contexto institucional de libre empresa, conlleva a los individuos de las organizaciones a especializarse por funciones, esto se debe a que los tipos de conocimiento, la capacidad de prever los futuros resultados, las habilidades y adaptación necesarias para ocupar una actividad u otra, el talento gerencial y la confianza son de las más diversas y de los más diversos grados; esto implica que, en última instancia, unos hombres suministren sus servicios productivos a una “clase de hombres” que se responsabilizan por la dirección y el control de la vida económica de las organizaciones, quienes en definitiva, a cambio de sus servicios productivos les garantizan una remuneración fija; en este sentido son estos quienes enfrentan la verdadera incertidumbre. Esta “clase” de hombres es lo que Knight define como empresarios.

A su vez, el ejercicio de la empresariedad---la oferta de empresarios---para Knight no solo es consecuencia del proceso de especialización descrito. En un mercado

¹⁰ La traducción al español sería la siguiente: En primer lugar, los bienes son producidos para un mercado, en base a predicciones enteramente impersonales de deseos, no para la satisfacción de los deseos de los productores mismos. Los productores toman la responsabilidad de estimar los deseos del consumidor. En segundo lugar, el trabajo de estimar y, al mismo tiempo, una gran parte de la dirección tecnológica y el control de la producción se concentran aún más en una clase muy estrecha de productores, y nos encontramos con una nueva función económica, la del empresario.

libre, se genera, un proceso de competencia, en el que los empresarios compiten por los servicios productivos y los hombres compiten por ser empresarios. Del mismo modo que la incertidumbre es la base que promueve la especialización, es también el factor esencial del proceso competitivo para ejercer la empresarialidad y determinar la oferta de empresarios en el mercado, de aquí que Knight exprese que “(...) men are acting, competing on the basis of what they think of the future”¹¹ (Ibíd., pág. 273).

El proceso competitivo knightiano por ejercer la empresarialidad es posible desglosarlo de la siguiente manera: Tanto los empresarios como los trabajadores basan sus ofertas y contra ofertas en anticipaciones del valor del producto futuro. El trabajador pedirá al empresario lo que él considera que el empresario esté dispuesto a pagarle y no aceptará menos de lo que cree puede obtener, bien sea por otro empresario o ejerciendo él mismo la función de empresario. Por otro lado, el empresario ofrecerá al trabajador el pago que considera suficiente para obtener sus servicios, nunca más de lo que considere el valor que aporta al proceso productivo el trabajador y, del mismo modo que el trabajador, considerará en todo momento cuánto podría obtener si ejerce la función de trabajador. Es así como sobre la base de las expectativas de la contribución futura del trabajador---enfrentado a la incertidumbre---en un mercado competitivo se ajustan la oferta y demanda de empresarios.

En línea con estos procesos, Knight considera que la oferta de empresarios, depende de cuatro (4) factores (Ibíd., pág. 283).

1. Habilidad, para enfrentar diversos elementos
2. Voluntad
3. Poder para dar garantías
4. La coincidencia de estos factores

La ausencia de uno de estos factores implica un manejo ineficiente de la organización económica, por tanto el empresario, según Frank Knight es aquel que concentra todas estas características.

¹¹ La traducción es: los hombres actúan, compiten sobre la base de lo que piensan del futuro

Empresarialidad y Beneficio

Los procesos (recién explicados) que considera Knight surgen en la vida económica al momento de introducir en el análisis la incertidumbre. Derivan lógicamente en condiciones que hacen imposible alcanzar una situación de equilibrio. Como se ha observado a lo largo de la exposición de la teoría del empresario de Knight, las ofertas por los servicios productivos que realizan los empresarios, se sostienen en anticipaciones que rara vez—producto de fluctuaciones impredecibles—coinciden con los resultados actuales, por lo que, no solo se ajustarán constantemente los contratos de los servicios productivos, sino que, habrá lugar para el beneficio o la pérdida empresarial. De esta forma la existencia de la incertidumbre, introduce en la vida de las organizaciones económicas la función del empresario y un nuevo tipo de ingreso, el beneficio (profit). Esta forma de ingreso (profit) para el autor, le pertenece a quien toma la responsabilidad y el control del manejo de la producción, el empresario. Es él, el encargado de estimar el valor futuro—con base al ejercicio de un juicio de valor—de la producción y de asegurar un ingreso contractual fijo a sus servicios productivos. Sobre este punto es importante recalcar las consideraciones de Knight entorno a estas dos formas de ingreso, el profit y el ingreso contractual, en principio Knight considera que la distinción en la práctica nunca es completa, desde que “(...) every real income contains elements of both, rent and profit”¹² (Ibíd., pág. 272). La diferencia fundamental que plantea el autor, entre ambas formas de ingreso, es la imputación; el ingreso contractual se fija en el mercado de servicios productivos por la competencia entre los empresarios, mientras que el profit para Knight es el residuo que “queda” después de pagar los ingresos contractuales:

This profit is simply the difference between the market price of the productive the agencies he employs, the amount which the competition of other entrepreneurs forces him to guarantee to them as a condition of securing their services, and the amount which he finally realizes from the disposition of the product which under his direction turn out (Ibíd., pág. 277).¹³

¹² Traducido al español: Todo ingreso contiene elementos de ambos, renta y beneficio.

¹³ La traducción es la siguiente: Este beneficio es simplemente la diferencia entre el precio de mercado de los servicios productivos que emplea, el monto que la competencia con otros empresarios obliga a garantizarles como condición para asegurarse sus servicios, y el monto que finalmente resulta por la dirección de su producto.

Del mismo modo, en orden de dilucidar y ahondar más en los ingresos del empresario (profit), preciso es observar la relación entre incertidumbre, beneficio y empresariedad en la teoría de Knight.

El autor presenta una teoría sobre la empresa colectiva moderna. “Its most important characteristic is the combination of diffused ownership with concentrated control”¹⁴ (Ibíd., pág. 291). A partir de este hecho, construye el concepto de *control*, estrechamente ligado a la empresariedad. Las modernas corporaciones, implican una gran cantidad de actividades especializadas, ergo, se toman una innumerable cantidad de decisiones. En este contexto la función principal de quienes ejercen el control y la responsabilidad última de la empresa (empresarios), es seleccionar otros hombres que se encarguen de tomar decisiones sobre los hechos que enfrenta en su actividad. “The knowledge on which what we call responsible control depends is not knowledge of situations and problems of means for effecting changes, but is knowledge of other men knowledge of the things”¹⁵ (Ibíd., pág. 292).

Por su parte plantea Frank Knight que la empresa colectiva se organiza por jerarquías, es por ello que el proceso—la distribución del control—para el autor continúa en las escalas más bajas de la cadena, es decir, estos hombres, a su vez, eligen otros hombres que se encargan de tomar decisiones respecto a otras actividades y así sucesivamente hasta llegar a los hombres más bajos en la escala.

Frank Knight expone el proceso, describiendo lo que ocurre con los trabajadores que se encuentran en la escala más baja, quienes realizan funciones plenamente rutinarias. Para Knight incluso en trabajos más “mecánicos” el trabajador se enfrenta a situaciones de incertidumbre, a instancias que a priori no pueden ser previstas y que, por tanto requieren se asuma alguna responsabilidad. Ahora bien, para el autor estas decisiones entorno a los problemas particulares que se puedan enfrentar en su actividad, pasan a un segundo plano, se reducen a funciones plenamente rutinarias. “(...) in Organized activity, the crucial decision is the selection of men to make decisions”¹⁶ (Ibíd., pág. 297).

¹⁴ Se podría traducir de la siguiente manera: Su característica más importante es la combinación de una propiedad difusa con un control concentrado

¹⁵ Traducción al castellano: El conocimiento del que depende lo que llamamos control y responsable no es el conocimiento de las situaciones, problemas y de los medios necesarios para efectuar cambios, sino el conocimiento acerca de otros hombres, el conocimiento que otros hombres tienen de las cosas.

¹⁶ La traducción al español es: En las organizaciones, la decisión crucial es la selección de otros hombres para tomar decisiones.

De este hecho, se vislumbra el aspecto fundamental que considera Knight ante el proceso de distribución del control en la empresa colectiva. Y es que, la responsabilidad e incertidumbre del escalón más bajo se transfiere al “oficial” superior en la escala, quien con base a las expectativas del conocimiento que posean estos trabajadores en relación a su actividad, los selecciona, le fija una remuneración y le asigna su labor. Es en este sentido que la responsabilidad y la verdadera incertidumbre—que consiste en la estimación del conocimiento de otros hombres—es transferida a quien se encuentre en la escala superior. El proceso como recién se señaló continúa en los eslabones más altos de la organización, es decir, este “oficial” a su vez transfiere su responsabilidad al “oficial” de la escala superior, quien lo selecciona y le asigna su labor, quedando su actividad reducida a una función prácticamente rutinaria. Es así como para Knight:

The knowledge on which the higher control is based is again, and still more, knowledge of a man's capacity to deal with a problem, not concrete knowledge of the problem itself. The higher official may in fact be very competent to deal with the problem directly, but he does not so ¹⁷(Ibíd., pág. 296).

Si se sigue este proceso hasta última instancia, donde se encuentra el control y la responsabilidad última, se consigue un actor, cuyas funciones no se reducen únicamente a lo que Knight considera actividades rutinarias. Para Knight quien cumple este papel en la vida económica—control y la responsabilidad última de la organización—es el empresario.

Principales aportes a la teoría del empresario de Frank Knight

Una vez presentado los aspectos más relevantes de la teoría del empresario de Frank Knight, es posible condensar los principales aportes del autor acerca del beneficio del empresario.

1. Las organizaciones implican concentración de control y responsabilidad sobre los resultados.
2. El empresario es quien ejerce el control y la responsabilidad última, es él quien compite con otros empresarios por los servicios productivos. Selecciona hombres

¹⁷ Se traduce al español: El conocimiento nuevamente en el que se basa el control último, y aún más, es el conocimiento de la capacidad de un hombre para enfrentar un problema, no el conocimiento concreto del problema en sí. De hecho, el oficial superior puede ser muy competente para tratar el problema directamente, pero no lo hace.

y distribuye sus funciones. Enfrentado a la incertidumbre, estima el valor de la contribución futura de estos servicios productivos, en función de ello—y en un proceso competitivo—se les asigna un valor de mercado en la organización.

3. En un sistema de “free enterprise” este proceso competitivo, basado en las consideraciones recién mencionadas, imputa el valor del producto a los servicios productivos, lo que constituye el ingreso contractual de estos servicios productivos.

4. El factor sobre el que descansa y se construye la teoría del empresario de Knight es la incertidumbre. Al estar presente la incertidumbre en la esencia misma del proceso de producción, no se pueden conocer de antemano los resultados y por tanto la estimación del valor de los servicios contratados está sujeta al error. Es así como surge el beneficio, en el contexto de radical incertidumbre que enfrentan los hombres, por la divergencia incierta entre el valor de los resultados esperados, por los que se contrataron servicios y el valor actual.

5. Estos beneficios, que surgen de este proceso, le pertenecen al empresario, ya que es él quien ejerce el control y la responsabilidad última, por tanto es quien se enfrenta a la verdadera incertidumbre.

6. El beneficio del empresario es un tipo de ingreso distinto al de los demás servicios productivos. Su carácter es residual, es el remanente del valor del producto, una vez deducido el valor de los servicios productivos o, en otras palabras luego de que el producto ha sido imputado a los factores productivos.

7. Si bien el ingreso del empresario no es imputable, por tanto su carácter es completamente ajeno al ingreso contractual, que se obtiene por lo que Knight considera funciones rutinarias; el ingreso que recibe el empresario contiene un componente de ingreso contractual. Este ingreso lo recibe por realizar funciones rutinarias en el negocio, lo que se considera su salario. Mientras que, si posee alguna propiedad del negocio, recibirá un ingreso en forma de renta o retorno de capital.

En definitiva, en el marco de la teoría económica de Knight, el empresario cumple una función distintiva; es el actor central en la vida de las organizaciones económicas, consecuentemente una figura que no puede pasarse por alto si se préntende comprender el funcionamiento del sistema económico. En este sentido Frank Knight afirma: “It is unquestionable that entrepreneurs activities effect an enormous saving to society, vastly increasing the efficiency of economic production. Large scale operations,

highly organized industry, and minute division of labor would be impossible without specialization of the managerial function”¹⁸ (Ibíd., pág. 278)

¹⁸ La traducción al español es: Es incuestionable que las actividades de los empresarios generan un enorme ahorro para la sociedad, aumentando enormemente la eficiencia de la producción económica. Las operaciones a gran escala, la industria altamente organizada y la división minuciosa del trabajo serían imposibles sin la especialización de la función gerencial.

CAPÍTULO VI: ISRAEL KIRZNER

Israel Kirzner nació el 13 de febrero de 1930 en Londres, Inglaterra. Sus estudios universitarios iniciaron en el Brooklyn College, posteriormente completaría sus estudios de postgrado en la Universidad de New York (NYU) donde obtendría su master y doctorado, lugar en el que cursaría el seminario de Ludwig von Mises y se formaría como uno de los discípulos más reconocidos del economista austriaco.

De 1954 a 1956 Kirzner fue investigador asistente de Mises y escribió su trabajo doctoral bajo la supervisión del propio von Mises. Disertación (*The Economic Point of View*) que luego sería publicado como su primer libro en 1960.

Una vez graduado Kirzner en 1957 ingresa como profesor asistente del departamento de economía de NYU. Cuatro años después sería ascendido a la categoría de profesor titular en la misma universidad. Puesto que ejerció hasta que se retiró en 2001.

Los aportes de Kirzner a la teoría económica se ubican en la teoría de los procesos de mercado, la función empresarial y la ética del capitalismo. Es actualmente la figura en vida más representativa de la Escuela Austríaca de Economía. En esta línea Peter Boettke señale que:

La contribución de Kirzner a nuestra comprensión de la dinámica de los procesos capitalistas es indudable. Durante más de tres décadas, Kirzner se ha esforzado por refinar y profundizar nuestra apreciación de los mecanismos de ajuste que aseguran la operación eficiente de las economías de mercado. (Peter J. Boettke)

Los trabajos de Kirzner (como se observa en el presente capítulo) se caracterizan principalmente por ampliar y refinar los primeros aportes de Mises y Hayek en torno al mercado como un proceso de descubrimiento. Es quien sintetiza, complementa y sistematiza los aportes en esta materia de estos economistas austriacos. Los aportes de Israel Kirzner se encuentran en sus obras: *Competencia y Función Empresarial* (1973); *Percepción, Oportunidad y Beneficio Económico* (1979); *Los Descubrimientos y el Proceso Capitalista* (1985); *Los Descubrimientos, Capitalismo y Distribución Justa* (1989); *El Significado del Proceso de Mercado* (1992); *Cómo Funcionan los Mercados: Desequilibrio, Emprendedores y Descubrimiento* (1997); y *La Fuerza*

Impulsora del Mercado (2000). En el alcance de este trabajo de investigación, se desarrolla los aportes numerosos aportes de Kirzner sobre el papel del empresario en el proceso de mercado, aportes que se encuentren en toda su obra *Competencia y Empresarialidad*

El papel del Empresario: Israel Kirzner

La teoría del empresario de Israel Kirzner, se encuentra plasmada a lo largo de su obra *Competencia y Empresarialidad*. El desarrollo de su teoría, se desprende de la inconformidad respecto a las teorías del mercado planteadas por la microeconomía ortodoxa. Por su parte, el pensador considera que los modelos de equilibrio desarrollados por la teoría convencional, distan mucho de explicar el funcionamiento real de los mercados. Debido a de esto, el autor expone una teoría alternativa, de modo de ofrecer una comprensión más amplia y real de los fenómenos del mercado.

Israel Kirzner inicia la construcción de su teoría, estableciendo el contraste entre los aspectos más relevantes que se ubican en la teoría del equilibrio (ortodoxa) como en la teoría del proceso de mercado (austriaca).

En cuanto a las teorías que intentan explicar los fenómenos del mercado, Kirzner señala que:

La teoría del mercado se basa en la intuición fundamental de que los fenómenos del mercado se pueden <<comprender>> como manifestaciones de relaciones sistemáticas. Los fenómenos observables del mercados—los precios a que se intercambian las mercancías, las clases y calidad de estas, las cantidades cambiadas, los métodos de producción utilizados, los precios de los factores de producción, la estructura de los diversos mercados, etc.—no se consideran como masas de hechos aislados e irreductibles, sino como resultado de determinados procesos que puede, en principio, captarse y comprenderse (Kirzner I. , 1998, pág. 17)

Por un lado la teoría del equilibrio de mercado busca explicar cómo, dados unos datos básicos de mercado (preferencias, tecnología y recursos), expresados en funciones matemáticas, las decisiones de los agentes económicos, consumidores, productores y propietarios de factores de producción, cada uno basado en el supuesto de la maximización—de utilidad, beneficio o renta—y enfrentado a ciertas restricciones, se ajustan perfectamente; permitiendo la realización de un conjunto de actividades planificadas, compatibles con unos valores únicos de cantidades y precios que satisfacen

el sistema de ecuaciones múltiples. “De esta manera, las teorías del precio pueden, en principio, deducir la constelación de precios y cantidades que corresponde a esas decisiones” (Ibíd., pág. 20).

Una vez alcanzada la solución de precios y cantidades que satisfacen las condiciones de equilibrio, la teoría convencional, analiza la eficiencia con la que el sistema distribuye óptimamente los recursos. La característica del estado de equilibrio es que todas las oportunidades ya han sido explotadas, todos los planes se han ajustado a la perfección, no hay lugar en ausencia de cambios en datos exógenos del mercado (preferencias, tecnología y dotaciones de recursos) para cambios ulteriores en los precios, calidades, y métodos de producción (Ibíd., pág. 51).

La teoría del mercado de Kirzner, se concentra en las decisiones de los productores, consumidores y propietarios de factores. “También aquí existe una estructuración de decisiones mutuamente compatibles, de manera que todas las actividades planeadas se puedan llevar sin contratiempos” (Ibíd., pág. 21). Sin embargo, la diferencia fundamental radica en lo que cada teoría considera como la tarea de la teoría de los precios. El análisis del mercado de Kirzner, no se centra en estudiar la situación de equilibrio, no se interesa por establecer las condiciones que satisfacen el sistema de ecuaciones múltiples. Por su parte Kirzner, se centra en la idea de comprender y explicar los fenómenos de mercado, no como una situación sino como un proceso. El mercado, señala el autor, se constituye por las decisiones recíprocas de los consumidores, propietarios de recursos y empresarios-productores. Estas decisiones, se basan en anticipar las decisiones que tomarán los otros participantes; decisiones que, se componen en relaciones de interdependencia. “Las decisiones de los consumidores en cuanto a comprar dependen de las decisiones de los empresarios-productores de vender” (Ibíd., pág. 27) del mismo modo ocurre con cada pareja de decisiones que concurra en el mercado. Ahora bien, para Israel Kirzner, el proceso de mercado se caracteriza por un conocimiento imperfecto de los participantes del mercado, de aquí que se desconozca inicialmente las decisiones que tomarán los demás participantes. En un principio, los participantes pueden tomar decisiones equivocadas, bien sea porque construyeron planes basados en anticipaciones que omitían oportunidades beneficiosas o planes que, desde un primer momento eran irrealizables. Las decisiones en este proceso de mercado se van constantemente revelando a los participantes, descubriendo información que en un principio pasaban desapercibida. De este modo, el proceso va constituyendo una serie de decisiones revisadas, donde los agentes progresivamente adquieren más

información y conocimiento, lo que les permite ajustar sus planes y realizar actividades más beneficiosas de las que en un principio había adoptado. En este sentido, el autor plantea:

(...) incluso sin cambios en los datos básicos del mercado (es decir, en las preferencias del consumidor, en las posibilidades tecnológicas y en las disponibilidades de recursos), las decisiones que se hacen en un periodo de tiempo originan alteraciones sistemáticas en las correspondientes decisiones del periodo subsiguiente. Tomado a lo largo del tiempo, esta serie de cambios sistemáticos en la red de interconexiones de las decisiones constituye el proceso del mercado (Ibíd., pág. 26).

Homo economicus y el Homo agens

La teoría económica estudia el mercado a partir de la interacción de las decisiones individuales. Las variables por las que se interesa (precios, cantidades, calidades) se analizan a partir de la acción humana. La microeconomía convencional afronta el estudio de la decisión a partir de lo que considera la acción economizante, esto es, la creación teórica de un actor económico, que se conoce tradicionalmente en la ciencia económica como el Homo economicus. En este sentido, el problema que plantea la microeconomía, se entiende a partir de las actividades que llevan a cabo los individuos economizantes. La acción económica constituye la decisión de, dados unos medios y unos fines (subjetivos) ordenados en una escala de valores, elegir el curso de acción que satisfaga la mayor cantidad de fines, así, el problema económico en la microeconomía convencional se traduce en un problema matemático de optimización. “La característica común de todas las formulaciones de Robbins¹⁹ del problema es la necesidad de construir un modelo de manipulación de unos medios dados que corresponda lo más fielmente posible a una jerarquía también dada de objetivos” (Ibíd., pág. 47).

Es precisamente en este punto donde la teoría de Kirzner se separa de la teoría microeconómica convencional—cabe resaltar que esta es la base sobre la que descansa cualquier teoría económica, por lo que una discrepancia en relación a la caracterización del individuo económico, deriva en dos teorías diferentes—Kirzner se desprende de la

¹⁹ Israel Kirzner denomina robbinsiano al aspecto economizante de la conducta. Terminó que propone el autor deriva de la obra de Lionel Robbins “An Essay on the Nature and Significance of Economic Science” donde Robbins plantea el problema económico individual de aplicar medios escasos a fines alternativos que compiten entre sí (Kirzner I. , 1998, pág. 47).

categorización del comportamiento del Homo economicus y se adhiere a un agente económico distinto, particularmente al que denomina como el *Homo agens* de Mises. “La acción humana, en el sentido desarrollado por Mises, implica tipos de acción adoptados por el ser humano <<para librarse de su malestar y mejorar de situación>>” (Ibíd., pág. 48).

La acción del agente económico con el que trabaja Kirzner (homo agens), se desenvuelve en un mundo de conocimiento imperfecto, en otras palabras, se elimina el supuesto de conocimiento completo, es decir, el actor no reconoce previo a tomar la decisión el sistema de fines y medios que considera relevante—caso del homo economicus—por tanto, la decisión individual no se limita solamente a adoptar el curso de acción que maximiza su función objetivo dadas unas restricciones. La característica distintiva de la acción humana por su parte, en la teoría de mercado de Israel Kirzner es la *perspicacia*, ese estado de alerta (alertness) de todo individuo hacia posibles nuevos fines y beneficiosos y hacia posibles recursos nuevos disponibles (Ibíd., pág. 49). Esto último es lo que constituye el aspecto central en la teoría del proceso de mercado, lo que particularmente, Kirzner califica como, *el elemento empresarial* en la acción humana. Sobre este punto el autor añade:

Es este elemento empresarial el que hace que la acción humana sea algo activo, creador y humano, en vez de algo pasivo, automático y mecánico. Una vez que se percibe el elemento empresarial en la acción humana, ya no se puede interpretar la decisión como un mero cálculo, algo capaz, en principio, de obtenerse por la simple manipulación mecánica de los <<datos>> o ya totalmente contenido en estos datos. Nos vemos obligados a reconocer que la decisión humana no se puede explicar puramente en términos de maximización, de una reacción <<pasiva>> que toma la forma de adoptar el <<mejor>> curso de acción, según marcan las circunstancias (Ibíd., pág. 50).

De este modo, incorporado el elemento empresarial a la progresiva adquisición de conocimiento de los participantes económicos, en un principio y de forma introductoria se puede presentar la teoría del proceso de mercado de Israel Kirzner. Teoría que se abarca con más profundidad a continuación.

El empresario puro

Una vez se elimina el supuesto de conocimiento perfecto y el análisis se traslada a un mundo en el que el conocimiento es imperfecto, la decisión individual, ya no solo

se comprende únicamente por la elección de unos medios dados para cumplir unos fines dados también, la decisión no se limita únicamente a economizar. Los participantes, por su parte, enfrentados a la imperfección del conocimiento en el marco de Kirzner, están atentos a las oportunidades que perciban beneficiosas, previamente desapercibidas por la ignorancia inicial de los participantes del mercado. Esto es, su acción incorpora el elemento empresarial, elemento que el economista considera poseen todos los participantes del mercado. “En toda economía real y viva todo actor es siempre un empresario” (Ibíd., pág. 53).

Israel Kirzner en orden de simplificar y comprender el elemento empresarial en la teoría del mercado, supone en principio la separación de dos actores con funciones específicas²⁰. Por un lado unos actores cuya actividad en el mercado se reduce a economizar (consumidores, propietarios) y se limitan a tomar un curso de acción dados unos medios y fines y actúan como si se enfrentasen a un mundo de conocimiento perfecto. Por otro lado, un actor de decisiones totalmente distinto, el cual reconoce la imperfección del conocimiento de los participantes del mercado, cuya función consiste únicamente en percibir oportunidades hasta entonces ocultas (Ibíd., pág. 54). quien, a diferencia del actor economizante, inicia el proceso *sin recursos*. Este último actor de decisiones Kirzner lo denomina: *empresario puro*.

El modelo de Kirzner parte del supuesto de conocimiento imperfecto, en ese contexto señala el autor, existirán en el mercado recursos inexplorados, oportunidades que no han sido apercebidas por los participantes. En relación a esto, el autor menciona que los individuos economizantes, reaccionan a los datos económicos (precios y cantidades) que ellos erróneamente consideran como los que corresponden al estado de equilibrio, dejando pasar oportunidades beneficiosas. Particularmente señala Kirzner, puede ocurrir que en determinado periodo, los vendedores vendan a precios más bajos de los que podían haber conseguido, y los compradores pueden estar pagando precios más altos que los mínimos requeridos para obtener lo comprado, hecho que, como se mencionó deriva del desconocimiento de los participantes de todas las oportunidades que existen en el mercado. El empresario puro es quien está atento a descubrir todas estas oportunidades que se presentan en el mercado, en este caso, pagando un precio algo superior donde los vendedores recibían muy poco y vendiendo a un precio un tanto

²⁰ El empresario puro es un artificio teórico que introduce Israel Kirzner para simplificar el análisis de la teoría del mercado. El elemento empresarial considera Kirzner se encuentra presente en las decisiones de todos los agentes del mercado (Kirzner I. , 1998, pág. 54).

menor donde los compradores pagaban demasiado. Kirzner explica este proceso de la siguiente manera:

Lo que necesita nuestro autor de decisiones sin medios para tomar la decisión mejor es simplemente conocer dónde están esas oportunidades inexploradas. Lo único que requiere es descubrir donde han estado pagando demasiado los compradores y donde han estado cobrando demasiado poco los vendedores, y cubrir ese hueco ofreciendo comprar a un precio algo mayor y vender a un precio algo menor (Ibíd., pág. 56).

En definitiva este pequeño modelo de Kirzner—cuyos supuestos son la imperfección del conocimiento y el elemento empresarial—logra explicar cómo en ausencia de un cambio en los datos básicos del mercado (preferencias, tecnología y recursos) ocurre sistemáticamente cambios en los precios de mercado, cambios impulsados por la actividad incesante que llevan a cabo los empresarios puros.

Beneficios puros

El beneficio empresarial puro en la teoría de mercado de Kirzner se deriva directamente de la actuación del empresario puro. La característica del empresario puro, por definición, es que no dispone de recursos iniciales, para llevar a cabo su actividad en el mercado no necesita poseer medio alguno. Precisamente es este punto el que diferencia la definición de los ingresos del empresario puro con los ingresos de los demás agentes económicos. Para Kirzner el agente económico robbinsiano obtiene sus ingresos de su propia actuación economizante, de la maximización de los recursos que inicialmente posee. El pensador clarifica este punto de la siguiente manera:

Un propietario de capital, como sujeto económico robbinsiano, transforma dicho capital de la mejor manera posible, a la luz de los términos de intercambio disponibles en el mercado, en la naturaleza, o en uno u otra. Así, un trabajador vende su trabajo a los más salarios máximos que puede descubrir, y un consumidor utiliza su dinero para comprar la cesta de productos de consumo más atractiva que pueda encontrar (Ibíd., pág. 62).

En cambio, el beneficio empresarial se origina de la actuación del empresario puro, procede de la perspicacia empresarial para descubrir oportunidades inexploradas de ganancia, consiste en descubrir (arbitrar) diferencias de precios, ya sea de un producto que se pueda vender a precios distintos, o de un conjunto de precios de

factores que diverjan del precio del producto. El beneficio empresarial “procede de haber descubierto vendedores y compradores de algo por lo que los últimos pagarán más de lo que los primeros piden” (Ibíd., pág. 63). Mientras el ingreso de los agentes economizantes proceden del intercambio de los recursos inicialmente poseídos, el ingreso del empresario no implica el intercambio de nada, simplemente significa el descubrimiento de una oportunidad inexplorada.

Otra consideración teórica de los beneficios puros que realiza Israel Kirzner, es en torno al origen de la decisión y a la posibilidad de diferenciar o incluir un mismo ingreso en dos categorías distintas. El ingreso proveniente de la venta de un recurso se puede destacar como un beneficio puro o como un ingreso que corresponde a un propietario. La asignación de un ingreso a un actor u otro menciona el autor, depende del origen de la decisión, esto es, si en principio se realizó la compra de un recurso por percibir la posibilidad de aprovechar una oportunidad desapercibida en el mercado, esto es, se compró con la intención de vender. Si al cabo de la operación el resultado es beneficioso—el precio de venta supera al de compra—entonces el ingreso corresponde a un beneficio empresarial. Caso contrario si la venta del recurso se realiza, no en función de percibir que es posible comprar “barato” un para vender “caro”, sino como resultado de un recurso que se poseía inicialmente y se vendió aprovechando los mejores términos de intercambio en el mercado. Este ingreso proveniente de la venta se considera simplemente como un ingreso que recibe el propietario por el recurso poseído, no como un beneficio empresarial. “En todo momento solo se pueden calificar de beneficios empresariales los que se relacionan con una decisión puramente empresarial” (Ibíd., pág. 66).

El conocimiento empresarial

El origen de la actuación y el beneficio empresarial en la teoría del mercado kirzneriana, parte del reconocer la imperfección del conocimiento. El autor, comprende la tentación que esto supone para concebir al empresario simplemente como una persona que posea mayor conocimiento de los datos del mercado. No obstante, la figura del empresario para Kirzner no se reduce simplemente a la mera posesión de una gran cantidad de conocimiento, lo que realmente interesa y distingue al elemento empresarial, es la perspicacia ante la información (Ibíd., pág. 81) para reconocer dónde

se encuentran las oportunidades que se pueden explotar. Después de todo, si se asume que la posesión del conocimiento es el factor relevante del empresario, la distinción entre la teoría del equilibrio y la teoría del proceso de mercado se derrumbaría completamente, ya que los empresarios conocerían todas las oportunidades y por tanto no quedaría ningún recurso sin explotar.

En relación a la perspicacia empresarial—el conocimiento de donde conseguir la información—el autor destaca al empresario como aquel que contrata los servicios de los factores de producción (Ibíd., pág. 81). Esta perspicacia hacia la información relevante del mercado es lo que le permite al empresario reconocer a quienes debe contratar y donde conseguir a las personas que poseen la información de mercado relevante para encontrar oportunidades de ganancia. El conocimiento que distingue a la figura del empresario de Kirzner—nuevamente se resalta—no es la posesión de un mayor conocimiento sustantivo del mercado, es la perspicacia empresarial, perspicacia que el autor concibe como <<el tipo más alto de conocimiento>>. Un empresario que descubre la perspicacia de un trabajador demuestra inclusive una mayor perspicacia. En esta línea Israel Kirzner sustenta su proposición de la siguiente manera:

La decisión empresarial de contratación es, así, la más alta decisión de este tipo, responsable, en último término, de todos los factores que, directa o indirectamente, quedan contratados para su proyecto. Exactamente de la misma manera, la perspicacia del empresario es un tipo abstracto, muy rarefacto de conocimiento, al que debe atribuirse, a fin de cuentas, el descubrimiento y la explotación de las oportunidades descubiertas y explotadas directamente por aquellos que él ha tenido el acierto de contratar directa o indirectamente (Ibíd., pág. 82).

Competencia, empresarialidad y el proceso equilibrador

La noción de competencia de Kirzner surge lógicamente de su comprensión del proceso de mercado. Como se señaló previamente, el mercado para el autor se compone de un conjunto de decisiones individuales, decisiones que se desarrollan con base a relaciones de interdependencia, esto es, en toda transacción concurre una pareja de decisiones; cada decisión de compra depende de una decisión de venta.

La competencia para Israel Kirzner es, un proceso en el que cada participante reconoce que para lograr sus fines, debe ofrecer la oportunidad más beneficiosa que

estime encuentre en el mercado, a los demás participantes. Es decir, cada agente si pretende lograr llevar a cabo la transacción, debe permanecer alerta para ofrecer tanto la mejor oportunidad en cuanto a sus ofertas de compra o venta, como a las ofertas de otros participantes que estime puedan competir con las suyas (Ibíd., pág. 28).

Los participantes—en el proceso competitivo---en orden de cumplir con sus planes, ofrecen en un primer periodo las ofertas que creen ellos pueden atraer a sus compradores o vendedores y superar las de sus competidores. Partiendo del supuesto en el modelo de Kirzner del conocimiento imperfecto, los participantes del mercado omiten inicialmente oportunidades mutuamente beneficiosas, desconocen a priori, las decisiones que tomará tanto su pareja de decisión como sus competidores o potenciales competidores. En relación al proceso competitivo, Kirzner señala:

(...) cada comprador o vendedor revisa sus ofertas a la luz de su conocimiento recientemente adquirido sobre otras oportunidades que aquellos a quienes él quiere vender o de los que él quiere comprar pueden quizás descubrir en otros puntos del mercado. En este sentido, el proceso mercadológico es de suyo competitivo (Ibíd., pág. 27).

Los agentes reconocen que si pretenden lograr sus proyectos, deben ofrecer progresivamente oportunidades más atractivas a sus compradores y vendedores, oportunidades que estime, sean más beneficios que las de su competencia. De este modo, el propio proceso competitivo de mejorar las ofertas de los competidores, ejerce presión sobre los participantes. Estos deben generar continuamente mejores oportunidades, si es que, de hecho, pretenden obtener beneficios en el mercado.

Una vez se plantea la noción de competencia y el elemento empresarial en la teoría del mercado de Israel Kirzner, resulta posible ahondar en su comprensión de la figura del empresario. Principalmente en la idea del empresario como actor impulsor del proceso de mercado, actor que, plantea Kirzner, promueve---a partir de la perspicacia ante oportunidades inexploradas de beneficio---el movimiento del mercado desde un estado de desequilibrio al estado hipotético de equilibrio, esto es, a aquella situación en la que se paraliza el proceso competitivo.

En orden de ampliar la demostración del proceso equilibrador de la teoría del economista austriaco, resulta importante resaltar lo que el autor considera como la función de una teoría del mercado.

La función de una teoría del mercado es hacer comprensible el curso de los acontecimientos puestos en marcha por el estado de desequilibrio del mercado. La cuestión crucial es la de la naturaleza de las fuerzas que originan la cambios en las decisiones de compra, venta, producción y consumo, cuyo conjunto constituye el mercado (Ibíd., pág. 83).

Para demostrar estos acontecimientos, el autor plantea varios supuestos. En principio asume el autor que el mercado se encuentra en desequilibrio, condición que, se deriva del supuesto de la imperfección del conocimiento, esto es, una situación de mercado que se caracteriza por una ignorancia muy difundida (Ibíd., pág. 83). Del mismo modo, que supone que el elemento empresarial se concentra en los empresarios puros, de forma que estos aprenden de sus experiencias y se encuentran atentos a los cambios constantes que surgen en las decisiones de los participantes del mercado. Una vez se repasan los supuestos, es posible describir el proceso hacia el equilibrio.

En un principio, la ignorancia distendida en el estado de desequilibrio provoca que los agentes del mercado pasen desapercibidas oportunidades de intercambio mutuamente beneficiosas. Esto es, quedan productos, recursos, posibilidades potenciales de intercambio desaprovechadas. Los compradores, por un lado, no perciben que existen potenciales vendedores a los cuales resultaría beneficioso comprar, puede que estén ofreciendo precios muy bajos que no superan las ofertas de sus competidores y, por tanto no han podido cumplir con sus planes de compra o en su defecto pueden estar pagando precios muy altos por productos que podían adquirir a precios más bajos. Los vendedores no están alerta de que se encuentran compradores deseosos de comprar su mercancía, puede que estén vendiendo a precios más bajos de los que de hecho pudieran estar vendiendo o pueden cobrar precios más altos que sus posibles competidores y por tanto quedarse sin vender el producto o recurso. Del mismo modo que en este estado de desequilibrio, se pueden estar destinando recursos escasos para la elaboración de productos menos valorados (por los consumidores) de los que de hecho se podían haber producido con los mismos recursos, o se pueden estar produciendo productos con recursos más costosos, porque de hecho se ignora que otros recursos más económicos se podían utilizar para el mismo fin.

Estos participantes, por su parte, emprendieron sus planes (en un principio equivocados) basados en las expectativas sobre las decisiones que tomarían los demás. Partiendo del supuesto del aprendizaje de las experiencias en el mercado, los

participantes revisan los planes (errados) que estimaban eran los mejores al momento de llevar a cabo su acción. Este nuevo flujo de información provocado por la revelación progresiva de las decisiones de los demás agentes genera “cambios de expectativas sistemáticos sobre los fines y medios, los cuales a su vez engendrarán correspondientes alteraciones en los planes” (Ibíd., pág. 84).

Es así como los precios que se estimaba se iba a recibir (pagar) por la venta (compra) de productos o recursos cambia continuamente, como resultado del estado de ignorancia inicial y de la continua adquisición y descubrimiento de nueva información, dando lugar a cambios en las expectativas sobre los precios y los cursos de acción que se tomarán hoy en el mercado.

Este proceso desordenado es lo que inicialmente constituye el estado de desequilibrio en la teoría del proceso de mercado. Ahora bien, resulta esencial introducir en el análisis el supuesto del elemento empresarial para comprender cómo es que partiendo del estado desordenado de desequilibrio, se producen continuamente cambios sistemáticos en las clases, cantidades, calidades y precios que impulsan el proceso de mercado, en definitiva, hacia aquel hipotético estado de equilibrio.

En tal estado (desequilibrio) las decisiones de los participantes no están ajustadas, no solo en relación a los valores de precios y cantidades (previamente mencionado), también existe un desajuste en las decisiones que se toman en el mercado en relación a las clases y calidades de las mercancías producidas. “(...) es posible que se produzca una variedad de calidades de productos, por la razón de que aún no se ha alcanzado el equilibrio” (Ibíd., pág. 128). Los empresarios, por su parte señala Kirzner, se encargan de tomar decisiones en el mercado, particularmente en cuanto al control de la cantidad que van a producir y la fijación del precio de sus mercancías, del mismo modo, toman decisiones en relación la clase y calidad del producto. Esta elección del empresario, abarca tanto la clase del producto (sombreros, computadoras, jugos), como “aspectos tales como el estilo de la mercancía, la calidad de los materiales, los tamaños, los colores, el embalaje y la clase de esfuerzos que se han de hacer para venderlos” (Ibíd., pág. 128).

El elemento empresarial es la fuerza impulsora del proceso de mercado---como previamente se señaló---. Son los empresarios en competencia, quienes atentos a las oportunidades que surgen en los mutuos desajustes que caracterizan el desequilibrio, captan las oportunidades beneficiosas y actúan alterando los precios y las calidades de los productos. En este sentido, descubren que hay vendedores que ignoran que hay

personas dispuestas a comprar a precios altos y compradores que desconocen que existen vendedores que cobran a precios bajos, percibiendo ello, proceden a comprar a precios bajos lo que pueden vender a precios más altos. “Los cambios que el empresario pone en marcha son siempre hacia ese hipotético estado de equilibrio” (Ibíd., pág. 86). Sobre este respecto Kirzner afirma:

Estos empresarios comunicarán a los otros participantes en el mercado la información que aquellos son incapaces de conseguir por sí mismos...Gradualmente, la competencia entre los empresarios, como compradores y como vendedores, dará lugar a una difusión a los participantes en el mercado de una valoración correcta de los deseos de los otros participantes en cuanto a comprar y a vender (Ibíd., pág. 30).

En este sentido los empresarios compiten ofreciendo oportunidades más atractivas en las ofertas de precio de compra y venta, ajustando las decisiones de los participantes en el mercado.

Del mismo modo que los empresarios descubren desajustes en los precios del mercado, encuentran que la estructura de los tipos de productos está en desequilibrio. Percibiendo que existen oportunidades, compiten en el mercado, ofreciendo productos de mejor calidad (diferencian sus productos). “(...) puede esperarse que, durante el proceso previo al estado de equilibrio, se origine una diferenciación de los productos” (Ibíd., pp. 128-129). Puede darse el caso en el que las decisiones de los propietarios se encuentran desajustadas con las decisiones de los consumidores. Se pueden estar utilizando recursos para producir X cuando los consumidores valoran más (y están dispuestos a pagar mayores precios) por la mercancía Y. Los empresarios perspicaces descubren la oportunidad de beneficio, adquiriendo los recursos para promover el tipo de producto (Y) que más valoran los consumidores. “Desde el punto de vista de la teoría del mercado, el papel de la calidad del producto es totalmente análogo al del precio y, en muchos casos, es inseparable de éste” (Ibíd., pág. 151). Para Kirzner el despliegue continuo de este proceso empresarial (competitivo), es lo que tiende en última instancia a promover valores únicos de precios y calidades de productos. Menciona Kirzner:

(...) así como un precio de desequilibrio puede ser forzado hacia arriba o hacia abajo para llegar al nivel de equilibrio, así también una calidad de producto en <<desequilibrio>> será forzada a encuadrarse dentro de las especificaciones de <<producto en equilibrio>> (Ibíd., pp. 152-153).

Esfuerzo de venta y esfuerzo de compra

Los empresarios en el marco del proceso de mercado de Israel Kirzner, compiten constantemente para ofrecer a los participantes mejores oportunidades, oportunidades que, se pueden presentar más atractivas por dos medios, a través de ofertas de precios que estimen más atractivas (compradores y vendedores) que los de la competencia, o por medio de clases y calidades de productos que los consumidores a precios dados, estimen más atractivas.

Este apartado se enfoca en los esfuerzos de venta y esfuerzo de compra que considera Kirzner desarrollan los empresarios para ofrecer las mejores oportunidades (clases y calidades de productos) en el mercado.

Hasta aquí, la función del empresario en la teoría de mercado del autor, se centró en la perspicacia de los empresarios para ofrecer las mejores oportunidades al consumidor. Ahora bien, Kirzner señala que la función del empresario no solo se limita a ofrecer al consumidor la mejor oportunidad; consiste, a su vez, en hacer que el consumidor se alerte de la existencia de ella. “Consiste en relevar al consumidor de la necesidad de ser su propio empresario” (Ibíd., pág. 150). La importancia de esta función del empresario se demuestra por el hecho que, la oportunidad (el producto o servicio) que ofrece el empresario puede ser la mejor que se encuentre en el mercado. Sin embargo, si el consumidor no se percata de la disponibilidad de la oportunidad, no existirá demanda alguna por la oportunidad que ofrece el empresario (productos/servicios). Es este último aspecto, por el cual Israel Kirzner menciona la relevancia del esfuerzo de venta que realizan los empresarios para alertar a los consumidores de la disponibilidad de las oportunidades. El esfuerzo de venta, señala Kirzner, excede el intento de modificar las preferencias del consumidor, no se limita al suministro de información a los consumidores (aunque también involucra estas actividades).

Por su parte consiste principalmente en “suministrar a los consumidores la <<empresarialidad>> de que éstos carecen” (Ibíd., pág. 162). En otras palabras, consiste en la perspicacia de los empresarios para alertar a los consumidores, estos es, que estos perciban, se den cuenta, de las oportunidades más atractivas disponibles.

El ejemplo clásico sobre el esfuerzo de venta que plantea Kirzner en su obra es la publicidad. No obstante, cualquier acción que realice el empresario para alterar los

gustos y la percepción de los consumidores acerca de las oportunidades de ganancia, se incluyen en la categoría (obsequios, cupones, promociones, etc).

El esfuerzo de venta de los empresarios en relación a la eficacia con la que alertan a los consumidores de las oportunidades, abre campo para el proceso competitivo de Kirzner. Los empresarios en busca de obtener ganancias procuran ofrecen oportunidades que superen a las de sus competidores (en el sentido de alertar, persuadir e impresionar a los consumidores sobre la calidad de sus mercancías), siendo esta una forma alternativa de competencia por el lado de las clases y calidades de los productos. “Es muy lamentable que lo que puede estimarse, simple y claramente, como una señal de identificación del proceso competitivo haya venido a considerarse, por el planteamiento chamberliano, como nada más que una característica de monopolio” (Ibíd., pág. 129).

Por otro lado, el autor presenta un planteamiento similar al esfuerzo de venta (mercado de productos) en relación al esfuerzo de compra (mercado de factores) que realizan los empresarios en ambos mercados. Kirzner considera que los empresarios, del mismo modo que en el mercado de productos, realizan un esfuerzo de compra (en el mercado de factores) para diferenciarse de sus competidores---esto puede ser, ofreciendo condiciones laborales más atractivas para sus empleados---y lograr obtener un beneficio “seleccionando aquella calidad de mano de obra que, según su estimación empresarial, le proporcionará el máximo excedente del producto de ingreso neto sobre la nómina de salarios” (Ibíd., pág. 196). El empresario, por tanto, permaneciendo alerta a los cambios que ocurren en las condiciones del mercado, ofrece las oportunidades que percibe más atractivas, tanto en el mercado de productos como en el mercado de factores. En palabras del autor “selecciona las dimensiones en cuanto a precios y calidades de las oportunidades que ofrece a otros, de modo que parezcan, precisamente, más atractivas que las oportunidades que, a su juicio, ofrecen otros empresarios” (Ibíd., pág. 197).

Ludwig von Mises y Friedrich Hayek: consideraciones complementarias

La teoría del empresario de Israel Kirzner que se presentó en el presente capítulo, reconoce el propio autor, deriva de la comprensión de la microeconomía de Ludwig von Mises. “Lo único que pretendía era exponer el núcleo de la microeconomía misiana de manera que pudiera ser accesible a quienes estaban familiarizados con los planteamientos convencionales” (Ibíd., pág. 9).

De igual manera, en su obra aquí estudiada, *Competencia y Empresarialidad*, Kirzner admite que pretendía complementar la visión de la microeconomía de Mises, quien asignaba un papel central en la economía al empresario con la visión de Friedrich Hayek sobre el papel de la ignorancia, la información y el conocimiento. Sobre este punto, Israel Kirzner menciona que: “me parecía natural presentar mi exposición de la microeconomía misiana en términos del modelo del conocimiento hayekiano” (Ibíd., pág. 10).

En esta misma línea, señala el autor, en relación a su exposición de la teoría del proceso de mercado, particularmente en el prólogo de la segunda edición española que: “Resulta ahora evidente que *Competencia y Empresarialidad* logró, sin que se intentara deliberadamente, realizar la síntesis de las concepciones misiana y hayekiana en una única exposición austriaca” (Ibíd., pág. 10).

Por estas razones que señala el propio Israel Kirzner, se resume en unas pocas consideraciones la teoría del empresario de Mises y Hayek.

Ludwig von Mises

Como bien resalta Israel Kirzner, la visión de la microeconomía de Mises (y Hayek) es la base sobre la que desarrolla su teoría del proceso de mercado. Por ello se realiza un rápido repaso de la comprensión de Ludwig von Mises del papel del empresario:

1. La acción humana para Mises es prospectiva, se orienta siempre en la búsqueda de influenciar el futuro estado de las cosas, pretende anticipar los cambios en los datos que surgen entre el periodo inicial y el periodo final. En este sentido para Mises afirma que “Action is always speculation...In every real and living economy

every actor is always an entrepreneur and speculator”²¹ (Mises, 1998, pág. 253) Se observa pues, que la consideración de Kirzner de la empresarialidad como elemento (función) propio de la acción humana se deriva de la visión de su maestro y mentor Ludwig von Mises. “This function is not the particular feature of a special group or class of men; it is inherent in every action and burdens every actor”²² (Ibíd., pág. 253). De aquí que Mises defina al empresario como “acting man exclusively seen from the aspect of uncertainty inherent in every action”²³ (Ibíd., pág. 254) y Kirzner comprenda al empresario (entre otras cosas) como aquel que inicia su actividad sin recursos.

2. Mises al igual que Kirzner considera el beneficio empresarial como la diferencia entre el precio de los factores complementarios de producción y el precio de venta del producto. No obstante, Mises a diferencia de Kirzner—quien hace especial énfasis en la perspicacia para descubrir oportunidades inexploradas (existentes) de ganancia—considera que el beneficio depende de la capacidad del empresario de anticipar la incertidumbre que acompaña los futuros acontecimientos. En palabras del autor:

His success or failure depends on the correctness of his anticipation of uncertain events. If he fails in his understanding of things to come, he is doomed. The only source from which entrepreneurs profits stem his ability to anticipate better than other people the future demand of the consumers²⁴ (Ibíd., pág. 288).

3. Por otro lado, al igual que su discípulo, Mises plantea que la tarea del empresario es asignarle uso a los factores de producción—Kirzner complementa este análisis señalando el conocimiento empresarial (perspicacia) como el último conocimiento en relación a la contratación de los factores de producción (véase sección)—es así como para Mises el empresario “is the man who dedicates them to special purposes”²⁵ (Ibíd., pág. 288).

²¹ La traducción al español sería: La acción es siempre especulativa...En una economía real y viva todo actor es siempre un empresario y un especulador”

²² La traducción al español podría ser la siguiente: Esta función no es una característica particular de un grupo o una clase de hombre especial; es inherente a toda acción y carga a cada actor.

²³ Traducido persona al castellano: Hombre actuante visto exclusivamente desde el aspecto de la incertidumbre inherente a cada acción

²⁴ La traducción es: Su éxito o fracaso depende de la exactitud de su anticipación de eventos inciertos. Si falla en su comprensión de las cosas por venir, está condenado. La única fuente a partir de la cual los empresarios obtienen ganancias radica en su capacidad de anticipar mejor que otras personas la demanda futura de los consumidores.

²⁵ Traducido al español: es el hombre que los dedica a propósitos especiales.

4. Otro punto en común de ambos autores es su visión del empresario como aquel que, si pretende obtener beneficios en el mercado, debe satisfacer (ofreciendo las oportunidades más atractivas en palabras de Kirzner) las exigencias de los consumidores. “(...) he cannot evade the law of the market. He can succeed only by best serving consumers. His profit depends on the approval of his conduct by the consumers”²⁶ (Ibíd., pág. 288).

5. Por último, cabe destacar, en relación a Ludwig von Mises, el papel especial y distintivo que le otorga a la figura del empresario. Distinguiendo su función de las de los demás agentes del mercado (trabajador, capitalista, terrateniente). En orden de clarificar este punto, preciso es resaltar las diferencias que plantea Mises en cuanto a la renta de cada uno de estos participantes. Sobre este punto Mises remarca:

“The technologically more efficiently entrepreneur earns higher wage rates or quasi-wage rates than less efficient I the same way in which the more efficient worker earns more than the less efficient. The more efficient machine and the more fertile soil produce higher physical returns per unit of cost expended; they yield a differential rent which when compared with the less efficient machine and the less fertile soil. The higher wage rates and the higher rent are, *ceteris paribus*, the corollary of higher physical output. But the specific entrepreneurial profits and losses are not produced by quantity of physical output. They depend on the adjustment of output to the most urgent wants of the consumers. What produces them is the extent to which the entrepreneur has success or failed in anticipating the future-necessarily uncertain-state of the market”²⁷ (Ibíd., pág. 290)

²⁶ La traducción al español sería la siguiente: No puede evadir la ley del mercado. Solo puede tener éxito sirviendo mejor a los consumidores. Su beneficio depende de la aprobación de su conducta por parte de los consumidores.

²⁷ Traducido personalmente al castellano: El empresario tecnológicamente más eficiente gana tasas salariales o cuasi-salarial más altas que los menos eficientes, de la misma manera en que el trabajador más eficiente gana más que el menos eficiente. La máquina más eficiente y el suelo más fértil producen mayores rendimientos físicos por unidad de costo gastado; producen una renta diferencial que, en comparación con la máquina menos eficiente y el suelo menos fértil. Las tasas salariales más altas y la renta más alta son, *ceteris paribus*, el corolario de una mayor producción física. Pero las ganancias y pérdidas empresariales específicas no se producen por la cantidad de producción física. Dependen del ajuste de la producción a las necesidades más urgentes de los consumidores. Lo que los produce es la medida en que el empresario tiene éxito o no en lograr anticipar el futuro necesariamente incierto del estado del mercado.

Friedrich Hayek

La teoría del proceso competitivo que expone ampliamente Israel Kirzner en su obra recién analizada, encuentra sus bases en la noción de competencia de Friedrich Hayek como proceso de aprendizaje y adquisición de conocimiento. De igual forma que se revisó las bases misianas de la teoría de Kirzner, se remarca resumidamente los puntos más importantes del proceso de competencia de Hayek, en orden de demostrar las bases del pensamiento de Israel Kirzner.

1. El primer aspecto a resaltar y que resulta la base de la comprensión del sistema económico de Friedrich Hayek—muy relacionado a la teoría del mercado de Israel Kirzner—es su concepción del problema que pretende explicar la ciencia económica. En relación a esto, Hayek considera que el problema económico no es un problema que concierne a la mejor utilización de unos recursos dados para satisfacer unos también fines dados, principalmente porque estos medios y fines no están dados en su totalidad para una mente individual (Hayek F. A., 1997). De esta forma el problema económico para Hayek se presenta como un problema del uso del conocimiento, de retazos de un conocimiento disperso, que no posee en su totalidad ningún individuo, de hecho considera Hayek, se encuentra dividido en la mente de millones de individuos. En relación a este punto el economista resalta:

El particular carácter del problema de un orden económico racional viene determinado precisamente por el hecho de que el conocimiento de las circunstancias del que tenemos que hacer uso nunca se da de una forma concentrada o integrada, sino solamente como fragmentos dispersos de un conocimiento incompleto y frecuentemente contradictorio que todos los individuos poseen por separado...Se trata más bien del problema de cómo garantizar el mejor uso de los recursos conocidos por cualesquiera miembros de una sociedad para conseguir unos fines cuya relativa importancia sólo ellos conocen (Ibíd., pág. 216).

2. El proceso de mercado (competitivo por definición) que desarrolla Kirzner, vimos que se constituía por una serie de decisiones interdependientes, de relaciones de dependencia en las actividades de los distintos participantes, decisiones que cambian constantemente como resultado de las decisiones previas revisadas a la luz de la ignorancia inicial de los participantes del mercado. Por su parte Hayek comprende,

de igual modo, la competencia como un proceso y no como una situación. En relación a este punto el autor afirma:

El problema aquí es averiguar el modo en que los <<datos>> sobre los cuales los diferentes individuos elaboran sus planes se aclaran a los hechos objetivos del medio (que incluye las acciones de los demás)...un proceso que necesariamente implica cambios constantes en la información que posee cada individuo. Y, en este caso, el factor causal aparece en forma de adquisición de conocimientos nuevos por parte de los diferentes individuos, o de modificaciones en los datos que poseen como consecuencia de las Inter relaciones entre ellos (Hayek F. A., 1948, pág. 265)

3. Por otro lado, Friedrich Hayek critica los modelos de equilibrio (particularmente el modelo de competencia perfecta) entre otras cosas, por dar por supuesto previamente el conocimiento de todos los datos del mercado. Presupone que tanto los productores conocen la función de costes y consecuentemente el costo mínimo de producción y los consumidores reconocen todas las opciones de compra que se encuentran en el mercado. Por su parte, Hayek comprende la competencia como un proceso de descubrimiento. En este sentido planea:

La teoría de la competencia perfecta parte del supuesto del conocimiento preexistente, pero sin embargo, el punto fundamental es que sólo a través del proceso competitivo se van descubriendo los datos. En mi opinión, ésta es una de las cuestiones principales: desde su propio punto de partida la teoría del equilibrio competitivo considera cómo cumplida una tarea de cuál que solamente puede realizar el proceso de competencia. Algo parecido ocurre con el segundo libro acerca del cual se supone que los productores poseen conocimiento amplio: los deseos y preferencias de los consumidores, incluso el tipo de bienes y servicios que demandan y los precios que están dispuestos a pagar por ellos. No corresponde considerarlos como datos dados, sino que deben tomarse como problemas que el proceso competitivo debería solucionar (Ibíd., pág. 268).

4. Por último, cabe destacar la conclusión de Friedrich Hayek acerca del significado de la competencia. Entre otras cosas, para contrastar la similitud y la consecuente derivación, ampliación y mejoramiento de la teoría del proceso competitivo empresarial de Israel Kirzner que se presentó a lo largo de este capítulo. Sobre la competencia Hayek concluye:

La competencia es, en esencia, un proceso de formación de opinión: al difundir información brinda al sistema económico esa unidad y coherencia que presuponemos cuando lo imaginamos como un mercado único. Crea las opiniones que tienen las personas acerca de que ello mejor y que es lo más

barato. Y justamente a través de ella como adquieren los conocimientos que efectivamente poseen acerca de las posibilidades y oportunidades existentes. Precisamente porque se trata de un proceso que implica cambios permanentes en los datos, cualquier teoría que considere esos datos como constantes no llega a comprender en absoluto el sentido de la competencia (Ibíd., pág. 280).

CONCLUSIONES

El siguiente cuadro representa, la función, las características, los beneficios y el conocimiento del empresario de los economistas estudiados en este trabajo de investigación, a modo de contemplar, desglosar y sintetizar las consideraciones más relevantes en torno al papel del empresario, para luego demostrar la mutación y evolución de esta figura en la teoría económica.

El Empresario				
Economista	Función	Características	Beneficios	Conocimiento empresarial
Richard Cantillon	Actor que conduce su empresa con incertidumbre. Se encarga de prever las futuras demandas de los consumidores y en función de ello proporciona los productos que satisfagan las necesidades de los “habitantes”.	Actor que contrata factores de producción a precios ciertos, conoce sus costes y vende sus productos a precios inciertos, esto es sus ingresos son inciertos.		
Jean-Baptiste Say	Es el intermediario entre los servicios productivos y el consumidor. Reúne los servicios productivos,	Hombre juicioso, con espíritu de orden, probidad y economía, acostumbrado al cálculo y la gerencia.	Resultado neto al término del proceso de producción, ocurre cuando el precio del producto le reembolsa al empresario los adelantos por el pago de sus servicios	Conocimiento que adquiere el empresario de su industria a través de la experiencia. Lo que denomina Say: <i>ciencia de su</i>

	administra la obra de la producción, ofrece productos que estimen los demás sean de <i>utilidad</i>, en definitiva, como resume el autor, es quien realiza el arte de administrar.		productivos (salarios, interés, primeras materias, renta). Depende de la capacidad gerencial del empresario para administrar el negocio.	<i>profesión</i>. Esto es, conocimiento sobre la calidad y precio de las mercancías, la extensión de los riesgos, las regulaciones que gobiernan su nación, los precios y las condiciones mercantiles de sus socios comerciales. En definitiva conoce las actividades específicas de su negocio.
Joseph Schumpeter	Se encarga de introducir nuevas combinaciones, es quien rompe el flujo circulara través de estas innovaciones, introduciendo nuevos productos, métodos de producción, abriendo nuevos mercados, en definitiva, es quien encuentra nuevas formas de hacer las cosas	Hombre que escapa a los límites de la rutina.	Diferencia (transitoria) entre el precio de los productos y el precio de los recursos. Se origina por la actividad innovadora de los empresarios, quienes rompen la corriente circular con las nuevas combinaciones. Diferencia (beneficios) que atrae a los imitadores, por tanto de carácter transitorio, desde que los imitadores ajustan el sistema económico al nuevo punto de equilibrio. Estado en el que por definición no existe el beneficio empresarial.	

Frank Knight	Controla, dirige y toma la responsabilidad última sobre la producción, es el responsable de estimar las futuras demandas de los consumidores, esto es se enfrenta la radical incertidumbre.	Hombre con habilidad para enfrentar los obstáculos de la producción, con voluntad para llevar los procesos de producción y con el poder de ofrecer garantías a sus servicios productivos.	Beneficio de carácter residual. Es el remanente una vez deducido el pago de los de los servicios productivos (ingresos contractuales) contratados por el empresario. Se origina como resultado de los cambios continuos en el sistema económico y la incertidumbre que enfrentan los empresarios. Lo que provoca una divergencia entre el valor de los resultados esperados por los que se contrataron servicios productivos y el valor actual de la producción.	Conocimiento empresarial para reconocer la capacidad que tienen los demás hombres para enfrentar una instancia particular. Conocimiento asociado a la responsabilidad última en las organizaciones económicas. Consiste en seleccionar hombres con la tarea de seleccionar otros hombres.
Israel Kirzner	Elemento propio de la acción humana. Consiste en la perspicacia para descubrir los desajustes en las decisiones de los participantes del mercado y en función de esto ofrecer oportunidades más atractivas que las de sus competidores. De igual	Acción que se ejerce sin recursos iniciales. Estado de alerta hacia posibles nuevos medios y fines.	Diferencia entre el precio de compra y el precio de venta. Sucede porque un bien (económico) se puede vender a precios diferentes. Se origina por la imperfección del conocimiento, por un estado de ignorancia en el que las decisiones de los participantes no están ajustadas. Los errores de estos participantes provoca la existencia de beneficios puros, esto es,	Perspicacia para darse cuenta donde buscar el conocimiento. Saber dónde encontrar a las personas que poseen la información requerida para explotar oportunidades beneficiosas. En palabras de Kirzner es <i>Tipo más alto de conocimiento</i> . Quien demuestra

	forma, alertar a los consumidores de la disponibilidad de estas oportunidades, en palabras del autor “relevar al consumidores de la necesidad de ser su propio empresario”		una divergencia de precios (entre el mercado de factores y productos) que los empresarios perspicaces descubren, comprando a precios bajos lo que pueden vender a precios más altos.	la perspicacia para contratar a alguien perspicaz demuestra una mayor perspicacia.
--	---	--	---	---

Evolución del empresario en la teoría económica

Luego de un recorrido por la historia del pensamiento económico, centrado en una investigación documental exhaustiva acerca del papel del empresario en la economía, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

La figura del empresario en la teoría económica de los cinco economistas estudiados en este trabajo de investigación —pertenecientes a diferentes tradiciones del pensamiento— desempeña un papel fundamental en su marco analítico, de hecho, es posible afirmar que la introducción del papel empresario es el pívot para comprender la teoría económica de nuestros autores y en definitiva, el funcionamiento de la economía. La teoría del proceso productivo de J. B. Say, la teoría del desenvolvimiento económico de J. Schumpeter, la teoría de la organización económica de F. Knight y la teoría del mercado de I. Kirzner son incomprensibles sin la introducción de la figura del empresario.

Ahora bien, una vez se presenta la teoría del empresario de cada uno de estos economistas, resulta posible analizar la evolución del papel empresario en la historia del pensamiento económico.

Richard Cantillon fue el pionero en introducir la figura del empresario en un tratado ordenado y sistemático de economía. Su visión del empresario como aquel que conduce su empresa con incertidumbre, unido a la noción de competencia por los clientes y el reconocimiento del ajuste sistemático de los riesgos que ocurre por el papel activo de los empresarios en el sistema de precios, en la búsqueda de acomodarse al consumo de los habitantes, lo que a la postre se conocería en la ciencia económica como ajuste hacia el equilibrio, constituyó la base para desarrollos posteriores en cada uno de estos ámbitos. Sin embargo, al momento que Cantillon escribió el *Essai* la ciencia económica apenas y había dado sus primeros pasos, inclusive, algunos economistas consideran a Richard Cantillon como el padre de la economía política, por lo que indudablemente la teoría del empresario seguiría evolucionando.

La amplia comprensión de J. B. Say del proceso de producción, derivada del encadenamiento causal de fenómenos interrelacionados del proceso productivo (valor, utilidad, industria, agentes productivos, productos) permitió, ya no solo categorizar al empresario como aquel que cumple determinadas características y actúa ante ciertos incentivos, ahora resultó posible, con el avance en la teoría economía de Jean-Baptiste Say, enmarcar la figura del empresario en un sistema económico complejo. Partiendo de

estas premisas, se contempló la relación—de dependencia en muchos casos—entre el papel que desempeña el empresario y las variables económicas. El beneficio, el conocimiento empresarial, el proceso de acumulación de capital como fuente de crecimiento económico, el riesgo y la amplia definición del concepto de industria por mencionar algunas variables que permitieron dilucidar en el marco de Jean-Baptiste Say la importancia del papel del empresario en la economía.

La teoría del empresario de J. Schumpeter, por su parte, ya no solo introduce el empresario en el análisis económico (R. Cantillon) y enmarca su figura en un sistema económico (J. B. Say). El empresario schumpeteriano a su vez, desempeña el papel protagónico en el sistema económico. Cabe resaltar en este punto, que el tratado “Teoría del Desarrollo Económico” de Schumpeter se publica en 1911, cuando ya había ocurrido la revolución marginalista de Jevons, Walras y Menger, por lo que el estado de la ciencia económica era mucho más avanzado que a principios del siglo XIX cuando J. B. Say escribió el *Traité d'économie politique*. El fundamento para la comprensión del papel del empresario en la economía de J. Schumpeter es la corriente circular, esto es el estado de equilibrio que deriva Schumpeter de los teoremas económicos modernos de la distribución. Particularmente la utilidad marginal, el coste de oportunidad, el coeficiente de selección y la ley de rendimientos decrecientes en la producción. El papel del empresario cobra protagonismo en el sistema económico, ya que (considera Schumpeter) es quien trastoca el flujo de la corriente circular, mediante la introducción de nuevas combinaciones, esto es, nuevos bienes, métodos de producción, fuentes de aprovisionamiento, nuevas formas de organización económica. Es el responsable y promotor del progreso económico, su actuación, crea nuevos incentivos en el mercado que desencadena un periodo de imitación por parte de los competidores, generando en definitiva un ajuste hacia un nuevo estado de equilibrio. Por su parte el contraste entre el beneficio del empresario con otras formas de ingreso y la comprensión de este último, no como un actor sino como una función particular (empresario es simplemente el individuo que se encarga de dirigir las nuevas combinaciones) independientemente de su posición en la empresa colectiva, fueron aportes que ampliaron la definición y la importancia de la figura del empresario.

Ciertamente este último aspecto (la empresa colectiva) es en el que más se enfoca—en relación a teoría del empresario—nuestro cuarto economista, uno de los líderes de la primera generación de la escuela de Chicago, Frank Knight. Si bien Knight, pondera los cambios en la actividad económica que genera la actuación del empresario,

su teoría se centra en otro aspecto, particularmente, el significado de la incertidumbre. Es aquí, donde se encuentra el aporte más importante y lo que constituye una evolución de la teoría del empresario. La incertidumbre en el sentido de Knight explica la tendencia hacia la especialización de una función especial en el mercado, el empresario. En este sentido, el significado de la incertidumbre knightiana, ampliamente desarrollada en este trabajo de investigación, abre paso a la existencia de dos variables íntimamente relacionadas: el beneficio y el conocimiento empresarial. Y es esto último el valor agregado de Frank Knight a la teoría de la empresariedad. Este conocimiento, se deriva directamente de la función del empresario de Knight, del control y responsabilidad última sobre la producción. El conocimiento empresarial consiste en estimar la capacidad de otros hombres para enfrentarse a problemas concretos en su actividad y en función de ello seleccionar y asignar estos hombres a una función particular, es en este sentido en el que, para Frank Knight el empresario es quien enfrenta la verdadera incertidumbre y lo que origina en última instancia el beneficio empresarial. Caso contrario a lo que ocurre con el riesgo, sujeto a la medición, al cálculo estadístico o a priori de probabilidades, que al ser medibles son transformados a través del principio de consolidación en costos fijos y por tanto no dan lugar al beneficio knightiano empresarial. Aportes de Frank Knight a la teoría de la empresariedad que se mantienen tan vigentes como en el siglo XX y que constituyeron la base para desarrollos posteriores en la teoría de la empresa.

Nuestro último pensador y representante en este trabajo de investigación de la escuela austriaca de economía, Israel Kirzner, incorpora en su teoría del mercado tanto la noción de Schumpeter del empresario como agente de cambio—cabe resaltar que con claras diferencias en cuanto al significado de estos cambios, mientras que para Schumpeter los cambios que origina la actividad del empresario son desequilibradores, los cambios del empresario de Kirzner son equilibradores—como la visión de Frank Knight del conocimiento imperfecto y del empresario como aquel que decide en un contexto de verdadera incertidumbre. La noción de la función empresarial como elemento propio de la acción humana, esto es la perspicacia para descubrir oportunidades de beneficio y alertar a los consumidores de la disponibilidad de estas oportunidades, es el fundamento central que explica toda la construcción de la teoría del mercado de Israel Kirzner. El mercado como un proceso empresarial de descubrimiento y la visión de la empresariedad de Kirzner como fuerza impulsora de la tendencia hacia el equilibrio, es lo que logra explicar—cuestión que la visión ex post de los

beneficios de Knight encubre y la imitación mecánica de los competidores de Schumpeter—en última instancia como ocurren, en ausencia de cambios en los datos exógenos del mercado (preferencias, tecnología y dotaciones de recursos) los cambios continuos que observamos en el mercado, esta visión de Kirzner engloba tanto las nuevas combinaciones (innovaciones) schumpeterianas, como cambios que no se contemplan en el marco de la teoría del desenvolvimiento económico de Schumpeter, estos son, cambios en los precios y calidades de los productos que ocurren por la competencia permanente de los empresarios, quienes se esfuerzan tanto en el mercado de factores como en el mercado de productos por ofrecer mejores oportunidades que sus competidores.

En síntesis, es posible complementar la visión del empresario de estos autores y definir a un empresario que contemple los aspectos más importantes de estos notables economistas.

El empresario es aquel que conduce su empresa con *incertidumbre* (en el sentido de F. Knight), es el *intermediario* entre el mercado de factores y productos. *Administra*, controla y tiene la *responsabilidad última* sobre la obra de la producción, aplica los conocimientos derivados de las ciencias a los productos más valorados por los consumidores, es el *agente de cambio*, protagonista de la introducción de *nuevas formas de hacer la cosas*, aquel que posee un *conocimiento empresarial*, tiene la capacidad para saber dónde es posible encontrar los hombres con un conocimiento mayor de los datos del mercado (perspicacia) y de los problemas concretos que enfrentan en sus actividades y, en función de ello los contrata y les asigna una actividad particular. Es un actor *perspicaz*, atento para descubrir, ofrecer y alertar a los consumidores de la disponibilidad de las *mejores oportunidades* que ofrece el mercado. Es la figura *principal* en una economía de mercado.

En definitiva, producto del análisis exhaustivo de la teoría del empresario de los economistas que se estudiaron en este trabajo de investigación, se demuestra no solo la mutación de la definición del concepto de empresario, sino la comprensión e importancia del papel del empresario en la historia del pensamiento económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Cantillon, R. (1996). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio general*. Mexico D.F.: FONDE de cultura economica.
- Fonseca, G. ((1997-2016), n.d. n.d.). *The History of Economic Thought Website*. Obtenido de <http://www.hetwebsite.net/het/profiles/cantillon.htm>
- Fonseca, G. ((1997-2016), n.d. n.d.). *The History of Economic Thought Website*. Obtenido de <http://www.hetwebsite.net/het/profiles/say.htm>
- Fonseca, G. ((1997-2016), n.d. n.d.). *The History of Economic Thought Website*. Obtenido de Joseph A. Schumpeter, 1883-1950.: <http://www.hetwebsite.net/het/profiles/schumpeter.htm>
- Hayek, F. A. (1948). El significado de la competencia. *Statfford Little Lecture* (págs. 263-280). New Jersey: University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1997). El uso de conocimiento en la sociedad. *Reia* , 215-226.
- Jevons, W. S. (1881). Richard Cantillon y la nacionalidad de la Economía Política. *Contemporary Review* .
- Kirzner, I. (1998). *Competencia y Empresarialidad*. Madrid: Union Editorial.
- Kirzner, I. M. (1975). *Competencia y función empresarial*. Madrid: Unión Editorial.
- Knight, F. H. (1964). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Reprints of Economic Classics.
- Lahoud, D. (2013). Jean Baptiste Say, el empresario escondido. *LÓGOI. Revista de Filosofía* , 56-78.
- Mises, L. v. (1998). *Human Action a Treatise on Economics*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Ravier, A. (2011). El misterioso Richard Cantillon. *Laissez Faire, Universidad Francisco Marroquin* , ISSN 1683-9145.
- Say, J. B. (1971). *A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth*. New York: Augustus M. Kelley Publishers.
- Say, J. B. (1821). *Tratado de Economia Politica o Exposicion sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas Tomo I*. Madrid: Madrid: Imprenta de D. Fermín Villapando.

Say, J. B. (1821). *Tratado de Economia Politica o Exposicion sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas Tomo II*. Madrid: Imprenta de don francisco Martinez Davila.

Say, J. B. (1821). *Tratado de Economia Politica o exposicion sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas; Tomo segundo*. Madrid: Imprenta de Don Francisco Martinez Davila.

Say, J.-B. (1820). *Cartas de M.J.B. Say a M. Malthus sobre varios puntos de Economía Política*. Madrid: Imprenta del Censor, Carrera de San Francisco.

Schumpeter, J. A. (1957). *Teoria del desenvolvimiento economico*. Mexico D.F: Fondo de cultura economica.