EL EMPRESARIO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO: Un recorrido histórico desde las escuelas pre-clásicas hasta la neo-institucionalista

Marlene Peñaloza¹, Daniel Ramírez Calderón², Douglas Ramírez Vera³

Resumen

En los últimos siglos, el empresario ha cobrado relevancia como objeto de estudio, lo cual ha permitido valorar su papel en la sociedad. El propósito de la investigación fue precisar el lugar que ha ocupado dicha figura en el pensamiento económico. Para la mayoría de los pensadores de la escuela clásica, marxista y neo-clásica su figura es pasiva, a la sombra de los supuestos y modelos económicos, reconociéndole como propietario del factor capital. A partir del siglo XX, exponentes clave de las escuelas histórica, austriaca, crecimiento y neo-institucionalista redescubren su relevancia y reafirman que el empresario es un elemento determinante por sus capacidades en el crecimiento y desarrollo económico. En conclusión, el empresario a lo largo de la historia de la humanidad ha jugado un papel importante en el intercambio comercial, en la formación de unidades productivas, en la asignación de recursos, en la generación de innovaciones y de manera casi directa en el bienestar de la sociedad.

Palabras clave: empresario, historia del pensamiento económico

Código JEL: B1, B3

THE ENTREPRENEUR IN ECONOMIC THOUGHT: A historical journey from pre-classical to new-institutionalism schools

Summary

In recent centuries, the entrepreneur has become relevant as an object of study, which has allowed assess their role in society. The purpose of the investigation was to specify the place that this figure has occupied in economic thought. For most thinkers of the classical, Marxist and neo-classical school, his figure is passive, in the shadow of economic assumptions and models, recognizing him as the owner of the capital factor. From the 20th century, key exponents of the historical, Austrian, growth and neo-institutionalist schools rediscover their relevance and reaffirm that the entrepreneur is a determining factor, for their abilities, in economic growth and development. In conclusion, the businessman

throughout the history of mankind has played an important role in the commercial exchange, in the formation of productive units, in the allocation of resources, in the generation of innovations and almost directly in the welfare of the society.

1 Departamento de Ciencias Administrativas, FACES, ULA, Mérida-Venezuela. E-mail: pemarle@hotmail.com

2 Departamento de Ciencias Administrativas, FACES, ULA, Mérida-Venezuela. E-mail: danielrmerida@gmail.com

3 Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, FACES, ULA, Mérida-Venezuela. E-mail: randomwalk8@gmail.com

1. Introducción

En los últimos tiempos, se ha observado un creciente interés por el tema del empresario, dado que ha sido protagonista y testigo de excepción en la historia de la humanidad. Razón que motivó esta revisión, la cual tuvo como propósito conocer cuál había sido la valoración otorgada al empresario por las escuelas más relevantes del pensamiento económico.

La revisión siguió como metodología un avance cronológico y utilizó las diferentes etapas, hitos, personajes y economistas destacados tanto por la historia convencional como por la historia del pensamiento económico, desde las pre-clásicas hasta la neo-institucionalistas, para conocer la valoración que se le ha dado a la figura del empresario.

La valoración del empresario en la historia del pensamiento económico ha sufrido altibajos dependiendo del momento histórico y de la escuela bajo la cual fue visualizada. Al mismo, le han otorgado diferentes distinciones: comerciante, traficante, mercader, negociador, viajero, empresario agrícola, capitalista, empresario industrial, emprendedor, coordinador de recursos, hombre de negocios, gerente, creativo, innovador, cazador de oportunidades, entre otros.

Dentro de las escuelas económicas anteriores al siglo XX, se consideró al empresario como propietario del factor productivo capital y su análisis se centró en cómo remunerar su aporte, hasta se llegó a considerarle innecesario en el proceso económico. Sin embargo,

para escuelas económicas contemporáneas es visto como un agente clave en el desarrollo económico y el bienestar de la sociedad. A continuación se presentaran argumentos y posturas de representantes de escuelas económicas que permitirán tener una idea más precisa de la función del empresario en la economía.

2. Escuelas Pre-clásicas

a. Civilizaciones antiguas y pensadores griegos

En épocas remotas, los pueblos aventajados como los caldeos, asirios, fenicios, egipcios, persas, hebreos, chinos, hindú, árabes, normandos y romanos a partir de sus sistemas de transporte marítimo y terrestre lograron llegar más lejos con sus mercancías y pudieron traer nuevos productos, evidenciándose del propio intercambio la figura del comerciante.

Platón, referente de la antigua cultura griega y fundador de la Academia, distinguió la actividad comercial, artesanal y agrícola, tal como se refleja en su dialogo *La República* (381 a. C.), por su puesto las actividades mencionadas tenían una jerarquía inferior a la realizada por filósofos y guerreros. En cuanto a la actividad comercial destaca a tres personajes asociados con la actividad comercial: primero, los comerciantes que se encargaban de traer y llevar los productos de países lejanos; segundo, los traficantes quienes hacían eso mismo, pero viajando de ciudad en ciudad y tercero, mercaderes que se dedicaban a la compra y venta en la plaza pública. Por otra parte, destaca en los últimos niveles de su república ideal a los artesanos y agricultores encargados de generar los bienes necesarios. De hecho, los oficios poco intelectuales eran subvalorados por el filósofo en cuestión (De la Lama y Escartín,2005).

Otro discípulo de Sócrates, conocido como Jenofonte (1993) detalló en su diálogo *Económico* una teoría del comercio que reflejaba comprar donde esté barato para vender donde esté caro, dejando las bases para las escuelas económicas preclásicas. En Jenofonte se plantea una aproximación a la figura del empresario asociándolo con quien administra el

*oikos*¹. En detalle este proto-empresario es aquel quien sabe y, por ese saber, puede convertir un campo yermo, en uno fecundo y por el mismo merece su pago. También destaca, que quien administra bien sus bienes es aquel que no es esclavo de sus vicios sino quien cultiva sus virtudes (Escartin, 2004).

Luego de las invasiones de los barbaros caía el Imperio romano de occidente, lo cual marcaba el fin de la era antigua, trayendo la instauración de un sistema socio-político feudal en Europa. Con el correr del tiempo algunos habitantes del feudo, en especial los siervos, se vieron obligados a abandonarlo y lograron incorporarse a los burgos o nuevas ciudades, quienes en parte se convirtieron en comerciantes vendiendo sal, cerveza, miel, lana y cereales asumiendo los riesgos que la actividad imponía.

Un hito significativo ocurre en el año 1253 cuando en la literatura francesa se comienza a utilizar el galicismo *entrepreneur*; para la época el término tenía diferentes connotaciones y se deletreaba *empreneur*, el deletreo definitivo, sucede en el primer tercio del siglo XV y se podría traducir al castellano como emprendedor. Algunas versiones indican que se comenzó a utilizar el término para denominar a aquellos que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo, tal como lo había hecho Colón, sin tener ningún tipo de certeza respecto a qué iban a encontrar allí (Dana 2011).

b. Escolásticos y Mercantilismo

Entre los siglos XIII y XV los discípulos de San Francisco estuvieron en las ciudades y en contacto con la predominante clase media mercantil. En la búsqueda de una integración de los valores de las ciudades con la ética cristiana los franciscanos desarrollaron una teoría económica centrada en el individuo y definieron varios aspectos del capitalismo, los principales exponentes fueron John Duns Scots, Pietro di Giovanni Olivi y San Bernardino de Siena (Weglarz, 2008).

¹ El *oikos* en el pensamiento griego tiene tres dimensiones: la familia, la hacienda o empresa y la ciudad o nación, en ellas ocupa un rol no sólo el hombre sino la mujer ya que ella era la que se responsabilizaba de dos de las tres tareas asociadas al *oikos*; como es la familia y la hacienda. En este sentido, en la mujer recaía el papel fundamental de dirigir esos aspectos, por eso ella era responsable de la microeconomía griega. En el hombre recaía el gobierno de la ciudad, es decir los asuntos de la *polis*.

En pleno medioevo tardío, San Bernardino de Siena, teólogo franciscano de origen italiano, expandió las ideas de Olivis sobre el papel y características del emprendedor. En su tratado *Sobre los contratos y la usura* (1433) justifica el sistema de propiedad privada y destaca tres tipos de emprendedores: el importador-exportador cuya función era transportar mercancías, el almacenador de productos y el que transforma la materia prima en productos terminados. Además lista cuatro características esenciales para el emprendedor exitoso: eficiencia, responsabilidad, labor y asunción de riesgos (Rothbard, 1999; Weglarz, 2008).

Para fines del siglo XV, el capitalismo en Europa venía avanzando y algunos de sus fenómenos y consecuencias comenzaban a surgir. En esa nueva realidad destacan los escolásticos españoles (dominicos y jesuitas) de la talla de Diego de Covarrubias y Leiva, Juan de Lugo, Castillo de Bovadilla, Luis Molina, Juan de Mariana, quienes enseñaban teología y ética en la Universidad de Salamanca.

En pleno siglo XVI destaca Tomás de Mercado, quien escribió *Suma de tratos y contratos* (1569) destaca dos actividades económicas, la primera actividad era la productiva, en la que se transforma lo que hay en la naturaleza, mientras que la segunda era la comercial, que se encarga de trasladar en tiempo y espacio lo generado, sin introducir ninguna modificación, siendo los hombres que la ejercen mercaderes. Según Mercado (1569) el arte y profesión de los mercaderes:

es mercar la ropa por junto, y sin que se mude en otra especie, o se mejore en la suya, revenderla por menudo, o traerla fuera de la ciudad, o llevarla a otra parte del reino, o a otro reino. El mercader no busca, ni aguarda se mude la sustancia o cualidad de su ropa, sino el tiempo, y con el tiempo el precio o el lugar (p. 131).

Para Mercado en su definición de comercio, el tiempo es el principal factor de la producción y fuente de la plusvalía en la actividad comercial (De la Lama y Escartín, 2005).

En los siglos XVI, XVII y XVIII, se evidenciaron en Europa importantes cambios como el descubrimiento de nuevas rutas, revolución comercial, auge del intercambio interior y exterior de los países, fortalecimiento de los burgos, circulación monetaria, énfasis en los metales preciosos, lo cual trasladó el epicentro de la economía desde el feudo hacia el Estado o monarquía y también al ámbito internacional. En este marco histórico, se desarrolló la corriente mercantilista, cuya idea básica era que la riqueza de la nación se conseguía mediante el desarrollo del comercio exterior. Esta escuela otorgó respetabilidad y una nueva dignidad a los comerciantes, al considerársele un mediador entre el productor y el consumidor (Brue y Grant, 2009; Escartin, 2004).

Los mercantilistas fueron distinguidos por escuelas posteriores como un conjunto heterogéneo de escritores, quienes con base a artículos, panfletos y tratados consolidaron la economía política, la cual se refería a la ciencia que estudiaba el enriquecimiento económico de la nación. Sin embargo, esta corriente supuso que si el individuo o monarquía se hacían ricos atesorando dinero también eso ocurriría en el ámbito nacional. En efecto, los comerciantes y manufactureros tendieron a justificar prácticas monopolísticas, lo que permitió obtener ganancias personales y estatales, antes que atender al beneficio general (Escartin, 2004).

c. Fisiócratas franceses

La escuela fisiócrata francesa se entendió como un grupo de pensadores que reaccionó y escribió contra las políticas del mercantilismo, particularmente en contraposición de Jean Baptiste Colbert (1619-1683), quien fue ministro de la corte del Rey Luis XIV, este grupo trato de crear un sistema basado en el orden natural y derechos de propiedad que pudiera causar armonía y sustento de la actividad humana. Uno de sus grandes exponentes fue el británico-francés Richard Cantillon (1697-1734), considerado en términos de Mora (1992) como el último mercantilista y el primer fisiócrata. La obra de Cantillon fue rescatada un siglo después por William Jevons, dejando evidencia en ser el primer personaje en reflexionar ampliamente sobre la función del empresario, aun cuando dejaba claro la separación entre el aportante del capital y el verdadero empresario (Filion, 2008; Landoni, 2006).

Desde la perspectiva de Cantillon (1959) la asunción del riesgo es la esencia de la actividad empresarial, tal como lo destaca en su ensayo sobre la *Naturaleza del Comercio en General*:

Así mismo, ...muchas gentes en la ciudad se convierten en comerciantes o empresarios, comprando los productos del campo a quienes los traen a ella, o bien trayéndolos por su cuenta: pagan así, por ellos un precio cierto, según el de lugar donde los compran, revendiéndolos al por mayor, o al menudeo, aun precio incierto...Estos empresarios no pueden saber jamás cuál será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándoles sus clientes, ya que los competidores tratarán, por todos los medios, de arrebatarles la clientela: todo esto es causa de tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día algunos de ellos caen en bancarrota (p. 41).

Cantillon es reconocido por ser el primero en utilizar el término “entrepreneur” en la ciencia económica y sus mayores seguidores los encontró en la escuela económica francesa. Cantillon ya se refería en su obra a la función desarrollada por el empresario en la economía y su análisis está basado en el empresario agrícola, quien combina a los factores de la producción en un organismo productivo. Para Cantillon, los entrepreneurs constituyen agentes equilibrantes en el sistema de mercado (Schumpeter, 1995; Rothbard, 1999; Formaini, 2002).

Las ideas de Francois Quesnay sobre los *entrepreneurs* eran similares a las de Cantillon. Dado que la fisiocracia se centraba en el sector agrícola, Quesnay y sus seguidores se referían a los *entrepreneurs* terratenientes que guiaban la producción de alimentos. Esto lo dejó sentado en un artículo para la enciclopedia de 1757 y en reacción al mercantilismo, ya comentaba sobre la figura del empresario vinculado a la agricultura, estando a favor de las granjas conducidas por empresarios agrícolas, dejando en segundo plano a los empresarios industriales y comerciantes (Reynolds, 2000; Escartin, 2004; Brue y Grant, 2009).

Asimismo, otro economista de la fisiócrata fue el parisino Anne Robert Jacques Turgot (1727–1781), quien desde su liberalidad económica valora ampliamente la figura del empresario, destacando que este personaje no solo adelanta ahorros a los trabajadores y otros factores de producción sino que además asumía los riesgos asociados a la actividad, tal como lo indicó por primera vez Cantillon. Turgot en su obra *Reflexiones sobre la formación y distribución de la riqueza*, escrita en 1766 y publicada en 1770, destacaba al dueño del capital como:

quien esperará a la venta de la piel para recuperar no solo lo adelantado, sino asimismo un beneficio suficiente para compensarle lo que le hubiera costado en dinero si lo hubiera dedicado a la compra de una propiedad y, además, los salarios debidos a su trabajo y cuidados e incluso a su habilidad.

Según Rothbard (2016) y Hebert y Link (1982), el fisiócrata Turgot devela una teoría del empresario, en la cual la principal fuerza motriz de la economía de mercado no es cualquier empresario, sino un empresario-capitalista, quien asume el riesgo con su propia porción de capital.

3. Escuela clásica

Esta escuela de pensamiento económico está formada fundamentalmente por pensadores económicos ingleses y franceses, entre los más relevantes del período clásico figuran: Adam Smith, Jean Baptiste Say, David Ricardo, Nassau William Senior, Claude–Henry de Revroy (conde de Saint Simon) y John Stuart Mill.

Bajo los planteamientos de esta escuela, existían tres factores de producción: tierra, trabajo y capital. Así, los actores económicos son agrupados en tres categorías: terratenientes, trabajadores y capitalistas. Dichas categorías sociológicas estaban definidas en función de una característica económica, es decir, por la posesión y explotación de un factor productivo (Schumpeter, 1995).

En cuanto al reconocimiento del papel del empresario en la escuela clásica, su existencia y función no fueron tratadas de igual manera en todas las obras de sus exponentes. Por un lado, los clásicos británicos olvidaron completamente al empresario y no supieron distinguir claramente su figura de la del capitalista, en sus análisis económicos consideraron al empresario y al capitalista como un solo individuo. Mientras que los clásicos franceses fueron otra cosa, pues lograron diferenciar al empresario del capitalista (Valencia y Araque, 2012; Hoselitz, 1960).

El máximo representante de la escuela clásica inglesa Adam Smith, fue abanderado de la causa económica durante la revolución industrial. En su obra de 1776 arremete contra el mercantilismo debido a sus monopolios y establece fuertes críticas a los empresarios, comerciantes y hombres de negocio por sus prácticas desleales de enriquecimiento injusto (Escartin, 2004).

Smith se interesó en los componentes del valor de cambio o precio de la mercancía destacando así que el valor real de los bienes, a lo sumo, se compone de tres partes que proceden del trabajo, de la renta y de los beneficios. Según Smith (1776):

“El precio de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de esas partes, o en las tres a un tiempo, y en todo pueblo civilizado las tres entran, en mayor o menor grado, en el precio de casi todos los bienes” (p. 50).

El valor de cambio entero corresponde al trabajador y al terrateniente, pero cuando se utilizan bienes de capital, algo debe abonarse al capitalista, siendo entonces el precio del bien los salarios, la renta y el beneficio. Smith otorga legitimidad a los beneficios pagados a los capitalistas por desempeñar una función socialmente útil, al suministrar materias primas y maquinaria con las que trabajar durante el tiempo que lleva el proceso de producción (Ekelnud y Héber, 2005; Colander, 2006).

Por su parte el lionés Jean Baptiste Say (1767-1832), representante de la escuela clásica francesa y descendiente de una familia de empresarios textiles, extendió las ideas de Adam

Smith en el continente europeo y redescubre años después la figura del empresario. Según Brue y Grant (2009) este hombre de letras con experiencia empresarial contribuyó al pensamiento económico, pues hizo hincapié en el empresario como cuarto factor de la producción, junto con los más tradicionales: tierra, trabajo y capital.

Say escribía con la intención de convertir y convencer a otros en empresarios sobre la importancia de su actividad en el desarrollo económico, colocando en el centro de la escena a quien estaba casi en el olvido. En su *Tratado de Economía Política o exposición sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas* (1804) destaca al empresario de esta manera:

...este género de trabajo 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 (p.72)

Además en dicho tratado, Say concibe al empresario como el agente que unifica todos los medios de producción y logra con el valor de los productos cubrir los intereses por el capital empleado más el valor de las rentas y los salarios que paga y los beneficios. En síntesis, Say concibe al empresario como la persona que toma sobre si la responsabilidad, la dirección y el riesgo de un emprendimiento, bien sea con capital propio o prestado. Con este autor se comienza a diferenciar entre el concepto de capitalista y empresario, lo cual constituye un avance significativo, con respecto a la concepción del empresario en la escuela clásica (Lahoud, 2013; Buitrago y Valencia, 2008).

Bajo la misma perspectiva de Smith continua David Ricardo, quien en 1817, casi 40 años después que Smith, escribió *Principios de economía política y tributación*. Para Ricardo el

propósito de la economía era determinar las leyes que permitan la distribución de lo producido en una economía nacional entre los trabajadores (que perciben salarios), los terratenientes (que reciben la renta de la tierra) y los capitalistas (que obtienen beneficios). Para Ricardo los trabajadores, los capitalistas y los terratenientes luchan por lograr máximos salarios, tasas de beneficios y rentas (Colander, 2006).

En términos generales, para los clásicos Smith y Ricardo, el capitalista, el empresario o director de la empresa eran la misma persona, centrando sus análisis en el beneficio que reciben como recompensa por el capital aportado. No hay mención a la figura del empresario como figura activa, pero de manera indirecta son promotores de la riqueza, pues al buscar sus propios beneficios contribuyen al bienestar de la sociedad.

Por su parte, el clásico inglés John Stuart Mill en su obra de cinco libros *Principios de economía política* (1848), se dedica a temas como la producción, la distribución, el cambio, la influencia del progreso y la influencia del gobierno. Este clásico tardío sólo dedicó, en una obra de dos volúmenes y más de mil páginas, apenas algunas oraciones al empresario, ilustrando la postura final de la escuela británica clásica sobre lo que hacen los empresarios y la recompensa que podrían recibir. Según Mill (1848, citado por Formaini, 2002):

Estas diferentes recompensas pueden ser pagadas a la misma o a diferentes personas. El capital, o parte de él, puede pedirse en préstamo: puede pertenecer a alguien que no asuma los riesgos o las dificultades del negocio. En ese caso, el prestador o propietario es la persona que practica la abstinencia; y es remunerado por ella a través del interés que se le paga, mientras que la diferencia entre el interés y las ganancias brutas remunera los esfuerzos y riesgos del emprendedor (p. 6)

Es decir, distingue entre el capitalista y el empresario cuando detalla la remuneración del capital, de hecho, el empresario puede ser una persona distinta del capitalista que presta el dinero y del encargado de la dirección o gestión de la empresa, que se contrata por un

suelo. Asimismo, Mill difundió el galicismo *entrepreneur* en Inglaterra, pues en el idioma inglés no encontró un vocablo que tuviera el mismo significado. Adicionalmente, observó al empresario como una clase fortalecida que impulsa a los trabajadores a recurrir al sindicato para lograr mayores salarios (Escartin, 2004).

Posteriormente, el autor clásico Karl Marx, presenta su obra *El Capital* (1867), en la cual distingue dos grupos sociales: capitalistas (o burgueses) y proletariado, quienes mantienen una pugna en un sistema capitalista. Para el marxismo todo el trabajo humano empleado en la producción de un bien contiene dos componentes: uno que es retribuido al trabajador y otro que queda en manos del capitalista (plusvalía). Era evidente en el sistema capitalista durante la revolución industrial, que la retribución del asalariado fuera inferior a las horas realmente trabajadas. Por ende, desde la perspectiva marxista, este agente llamado “propietario-automata” movido por fuerzas desconocidas, sobre las cuales él no tenía control, tenga entre sus fines: la acumulación de capital, la explotación de la clase obrera y el aprovechamiento de la plusvalía generada por ellos. El empresario para esta corriente de pensamiento nunca fue visto como un sujeto que pudiera proporcionar los medios para el progreso de la humanidad (Nasar, 2012; Escartin, 2004).

4. Escuela neoclásica

La escuela clásica finalizó en la década de 1870 con el surgimiento del análisis marginal y, a partir de allí, sus doctrinas centrales pasaron a denominarse neoclásicas. Esta escuela de pensamiento económico se originó con los aportes de William Jevons en Cambridge (Inglaterra), Carl Menger en Viena (Austria) y Léon Walras en Lausana (Suiza). Bajo esta escuela se desarrolló una teoría para explicar los beneficios de los dos actores (capitalista y empresario), situación no ocurrida en la escuela clásica inglesa, reconociendo que el beneficio contenía al menos tres elementos distintos: un pago por el uso del capital acumulado, un pago que compensaba los riesgos de la actividad empresarial y un pago al empresario-director por los servicios de administración (Colander, 2006).

Desde la mirada neoclásica de Léon Walras (1834-1910), el empresario opera como un intermediario entre el mercado de factores productivos y el mercado de productos, es decir

compra los servicios de los factores de producción, coordina su utilización y vende el producto obtenido. Walras tenía ideas muy desarrolladas con respecto al rol de los empresarios en el mundo real, pero desaparecieron en la construcción de equilibrio general que surgió de su enfoque teórico. Para Walras(1874) en la condición de equilibrio del sistema de competencia perfecta, el empresario no obtiene beneficios ni pérdidas, ya que recibe beneficios nulos. Simplemente, el beneficio del empresario está dado por la rentabilidad generada por el uso de los factores de producción de los cuales éste es propietario. En consecuencia, el empresario pasa a ser una figura pasiva del sistema general de equilibrio, lo cual excluyó de nuevo su figura del análisis económico hasta bien avanzado el siglo XX (Buitrago y Valencia, 2008; Formaini, 2002).

Finalizando el siglo XIX, el británico Alfred Marshall (1842-1924), heredero de la escuela marginalista de Cambridge añadió, al igual que Say, a los tres factores tradicionales: tierra, trabajo y capital, un cuarto: la organización empresarial. Marshall (1890) utilizó el análisis marginal para explicar la determinación de los salarios, las rentas y los beneficios en sintonía con lo planteado por el clásico Mill. La retribución asociada al factor capital sería el beneficio o cuasi-renta, el cual incluía: a) el interés del capital por la espera, b) la reposición de capital, c) la prima de riesgo y d) la ganancia empresarial para la persona que dirige el negocio. Al contrario de otros pensadores de la época, Marshall tenía opinión favorable del empresario y del obrero, aun cuando no negaba que los empresarios eran movidos por el beneficio (Escartin, 2004; Zaratiegui, 1994).

A finales del siglo XIX, despunta la tradición norteamericana en el análisis de la función empresarial enraizada en el legado alemán y austriaco. Entre los economistas estadounidenses que realizaron adelantos sobre el tema destacan Amasa Walker, Francis Walker, John Bates Clark, Frank Taussig, Herbert Davenport y Frank Knight. En el caso de Clark (1899) formuló una teoría satisfactoria sobre la función y la ganancia del empresario; describió al emprendedor como coordinador de la actividad económica y sostuvo que sus beneficios no fueran un rendimiento por el hecho de asumir riesgos sino una forma de salario pagado por su visión y sus habilidades directivas al introducir perfeccionamientos tecnológicos, comerciales u organizativos. Otro coterráneo, Davenport (1918) señaló que

los empresarios eran el motor de la producción capitalista y que, por esa razón, la economía debería ser el estudio de lo que ellos hacen (Hebert y Link 1988; Formaini, 2002; Grebel, 2005).

En las primera décadas del siglo XX, Frank Knight, representante de la escuela liberal de Chicago, introdujo en 1921 la obra *Riesgo, incertidumbre y beneficios*, que al igual que Cantillon (1755) y Say (1804) justifican el beneficio del empresario, tanto por el riesgo como por la incertidumbre asumida, siendo el riesgo calculable con las probabilidades conocidas, mientras que en incertidumbre la información no es completa y las probabilidades son desconocidas. Adicionalmente, Knight en su artículo de 1942 conocido como *Beneficio y función empresarial*, trata de completar las tesis de su obra seminal con la idea schumpeteriana del empresario innovador y los beneficios en una economía dinámica, asignando mayores capacidades y talentos al empresario (Spiegel, 1984; Landoni, 2006; Valdaliso y López, 2000).

5. Escuela histórica y del crecimiento

Joseph Schumpeter fue el hombre bisagra en el relanzamiento de la figura del empresario en la teoría económica. En sintonía con Carl Menger, negó que su actividad principal fuera asumir riesgos. Al igual que anteriores clásicos y neoclásicos, hizo distinción entre los que aportan el capital, el empresario y el gerente. En cuanto a la retribución del empresario, Schumpeter (1934) la plantea de la siguiente manera:

Esto no es una renta como el retorno de las ventajas diferenciales en los elementos permanentes de un negocio; no es un retorno del capital. El [beneficio] se desprende cuando se lleva a cabo la función de emprendimiento. El [beneficio] está ligado a la creación de nuevas cosas, a la realización de un sistema de valor futuro. Es al mismo tiempo el niño y la víctima del desarrollo (p. 153-154).

Schumpeter (1934) empeñado en revolucionar la ciencia económica, sostenía que el crecimiento no se origina de forma espontánea, sino que es promovido activamente por el empresario al descubrir oportunidades y transformarlas en ideas y éstas en innovaciones,

las cuales producen una ruptura y alteración en el orden establecido, cuyo desequilibrio dentro del sistema económico lleva a una reasignación de recursos en diferentes sectores y un grado de avance tecnológico significativo.

A partir de su obra queda plasmada la célebre frase “la destrucción creadora”. En detalle Schumpeter (1942) sostiene que la función del empresario es:

... la de reformar o revolucionar las formas de producir poniendo en uso una invención o, más en general, una posibilidad tecnológica aún no probada de producir una mercancía nueva o de producir una ya conocida en una forma nueva: abriendo una nueva fuente de abastecimiento de materias primas o un nuevo mercado, reorganizando la empresa, etcétera. Actuar con confianza más allá del horizonte de lo conocido y vencer la resistencia del medio requiere aptitudes que solo están presentes en una pequeña fracción de la población y que definen tanto el tipo como la función del emprendedor (p. 82)

Schumpeter, edificó un sistema teórico para explicar que tanto los ciclos de negocios como el desarrollo económico se debían a la introducción de innovaciones, siendo el propio empresario el principal innovador. Dicha teoría del desarrollo representa un hito en la concepción del empresario, al concederle un papel creativo que la mayoría de los economistas se empeñaban en pasar por alto (Hebert y Link, 1988; Nasar, 2012).

La innovación como elemento característico del empresario fue retomada por diversos académicos, entre ellos Drucker (1985) y Pinchot (1985). Para Peter Drucker, el empresariado innovador ve el cambio como una norma saludable, por lo tanto busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad.

Luego del avance alcanzado por Schumpeter en relación a la valoración del empresario, fue loable el esfuerzo de su colegas Arthur Cole y Alfred Chandler, académicos de Historia de

los Negocios, quienes desarrollaron un verdadero programa de investigación que cobró más fuerza a partir de la década de 1940 y decantó en el Research Center in Entrepreneurial History (Universidad de Harvard).

Para Chandler (1962) la función gerencial o la capacidad organizativa que desempeñan en la empresa individuos altamente cualificados era un factor influyente en el crecimiento de la economía norteamericana. En su trabajo analizó las dos últimas décadas del siglo XIX y evidenció la separación entre la propiedad y la gestión empresarial, lo cual permitió la aparición de un equipo o jerarquía directiva, que potenció las economías de escala y de diversificación. Para que se produjeran esas economías, las jerarquías requerían de conocimiento, habilidad y experiencia. De hecho, Chandler entendió al empresario como un coordinador de los recursos de producción, tal como lo distinguieron años atrás Menger (1871), Ely y Hess (1893); Coase (1936) y Cole (1942). En definitiva, sus estudios mostraron la sustitución de la mano invisible de Adam Smith del siglo XVIII por la mano visible de la nueva subespecie: el manager asalariado (Arroyo, 1999; Filion 2008).

Al igual que Chandler los investigadores Harvey Leibenstein y Mark Casson asocian a la figura del empresario capacidades y talentos que les permite aprovechar las oportunidades existentes en la economía asignando recursos limitados. Según Leibenstein (1968), desde su teoría de la eficiencia X, el empresario es un coordinador de recursos que aumenta la eficiencia por su actividad innovadora y rutinaria, de igual forma para Casson (1982), el beneficio proviene de la coordinación que hace de los recursos escasos (Valdaliso y López, 2000; Bueno, Cruz y Durán, 1996; Veciana, 1999; Fillion, 2008; Soltow, 1968).

La relación entre crecimiento económico y presencia de un tejido empresarial sólido y diversificado fomentado por el empresario es una arista evidente en la valoración del personaje. Weber (1905) destaca al empresario del sistema capitalista de la siguiente forma:

Y no hemos de conceptuar a estos nuevos empresarios como atrevidos especuladores, carentes de escrúpulos, fácilmente dispuestos a la aventura económica, semejantes a los que han existido en todas las etapas de la historia; tampoco “gente adinerada”, siquiera, creadora de este nuevo estilo de vida, sombrío, poco comunicativo, si bien resuelto para el avance de la economía. (p. 37)

En sintonía con Weber se destacan los aportes de Davenport (1918) y Baumol (1968), quienes reafirman la fuerte significancia entre crecimiento económico y presencia de un tejido empresarial sólido y diversificado fomentado por el empresario. Posteriormente, Acs (2006) y Audrestch (2007) consideran que el empresario hace una importante contribución a la vitalidad de la economía en general, al convertirse en un instrumento para el derrame de conocimientos, pues, ellos a través de la empresa realizan inversiones para producir conocimientos, los cuales benefician a la empresa que los produce y ésta permea a los demás agentes económicos y al tejido social. Para Audretsch (2007), el empresario es el eslabón perdido entre las inversiones en capital intelectual y el crecimiento económico.

6. Escuela Austriaca

La escuela austriaca, desde finales del siglo XIX hasta la actualidad ha fluido de forma paralela a la corriente principal del análisis económico; esta escuela fue originada por Carl Menger, integrante de la triada de los marginalistas, quien rechazó la matematización de la economía y la visión reduccionista de los modelos de equilibrio, la misma fue desarrollada por discípulos como Eugen Böhm-Bawerk, Friedrich von Wieser, Ludwig von Mises, Joseph Schumpeter, Friedrich Hayek e Israel Kirzner, quienes hicieron notables contribuciones a la teoría del empresario.

La discusión inicia con el mismo Menger, quien publicó en 1871 *Principios de Economía*, desde allí comenzó a labrar una visión del empresario, describiéndolo como un agente cuya función consiste en coordinar recursos y sus actividades se refieren a obtener información, realizar cálculos económicos, decidir sobre los recursos en base a su conocimiento y

supervisar la producción. Además no estaba de acuerdo con la idea de que la función esencial del empresario fuese asumir riesgos, ya que el riesgo es solo accesorio y la probabilidad de pérdida se ve contrarrestada por la posibilidad de ganancias (Foos y Klein, 2012; Andrieu, 2010).

Dentro de la propia escuela austriaca, la teoría del empresario avanzó en dos ramas diferenciadas, la primera desarrollada por Eugen Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises y Murray Rothbard, quienes hicieron énfasis en los cálculos monetarios y en la toma de decisiones bajo incertidumbre del empresario, mientras que la segunda fue adelantada por von Wieser y Hayek, los cuales dieron paso a una teoría universal del empresario.

Uno de los representantes de la primera generación austriaca fue Böhm-Bawerk, quien avanzó en el tema del empresario, pero de manera poco sistemática. Caso contrario ocurrió con von Mises, quien amplió la teoría del empresario. Según von Mises (1949) este agente se ocupa de la incertidumbre presente en el mercado, proporciona dirección a otros participantes y dirige la producción y los factores de producción hacia objetivos definidos. Su éxito está determinado por su capacidad de anticipar y servir las necesidades de los consumidores. Para realizar su tarea, el emprendedor necesita cualidades como: el juicio, la previsión y la energía, las mismas no se obtienen mediante educación o entrenamiento.

En función del éxito, el empresario sería recompensado con un beneficio que resulta de descontar al resultado obtenido el valor de los sacrificios realizados. Dicho éxito, se refleja en la economía como un todo; cuanto mayor es la dimensión del éxito empresarial, mayor el bienestar. Según von Mises (1949) el emprendedor es, por lo tanto, un elemento clave de avance económico y medio de la evolución humana.

Desde otra mirada, von Wieser (1889) avanza en la teorización del empresario y se centra en una característica de los *entrepreneurs*: el estar alerta ante las oportunidades que los rodean. Más adelante, Israel Kirzner sigue los aportes de von Wieser, Hayek, Penrose (1959) y Norman Smith (1967) ampliando esta idea sobre el entrepreneur. Kirzner (1973), al igual que Dana (1995) y Timmons y Spinelli (2004), destaca el surgimiento de un

empresario universal oportunista, quien con su *alertness* (perspicacia o agudeza) reconoce oportunidades de negocio. En concreto, Kirzner concede una mayor perspectiva del empresario y sostiene que su beneficio deviene de explotar el potencial para el desarrollo económico que una sociedad ya posee y distingue entre el empresario que aporta el capital y los directivos o managers (Foos y Klein, 2012).

7. Escuela institucionalista

Una de las corrientes heterodoxas del siglo XX fue el institucionalismo americano fundamentado en el historicismo alemán. Esta corriente comenzó con la obra de Thorstein Veblen y avanzó con John Galbraith, quienes se oponían al tipo de economía que hacían los discípulos de Smith y aupaban la participación de las instituciones en la vida económica.

Tal como lo detallan Brue y Grant (2009), el pionero Veblen destacaba que los empresarios en lugar de interesarse en la producción de bienes, se centraban primordialmente en maximizar los beneficios, sabotando el sistema para obtener beneficios y provocar finalmente una depresión. En su obra de 1919 denominada *The Vested Interests and the Common Man* sostenía la siguiente imagen de los empresarios:

El lugar del hombre de negocios en la economía de la naturaleza es “ganar dinero”, no producir bienes. La producción de bienes es un proceso mecánico, incidental a la ganancia de dinero; mientras que la ganancia de dinero es una operación pecuniaria, que se lleva a cabo por medio de negociaciones y venta, no por medio de artefactos mecánicos y poderes [...] El logro más grande en los negocios es el enfoque que lleve a obtener algo a cambio de nada.
pp. 91-94.

Para Veblen (1919) los objetivos empresariales son la producción de bienes y obtención de beneficios; pero cuando los dos entran en conflicto, el primero se sacrifica en función del segundo. De ser necesario, se organizan coaliciones de grandes negocios, compañías controladoras y otros tipos de monopolios con el fin de restringir la producción e

incrementar los precios. Aquellos interesados en los problemas del precio, más que en la producción, incluyen a los empresarios de negocios y sus asistentes, vendedores, contadores, publicistas, etc., resultando necesario un gobierno representativo e imparcial que concilie los intereses en conflicto, o bien omitirlos en beneficio del bien común y del funcionamiento eficiente del sistema económico (Brue y Grant, 2009).

Galbraith, enfocado en la teoría del empresario detalla en su obra *Economía y propósito público* de 1973, que las grandes empresas son tan complejas que ya no pueden ser dirigidas por una sola persona, sino que requieren una dirección que integre expertos en las distintas áreas. A este grupo de directivos Galbraith los denominó *tecno-estructura*, quienes constituyen un nuevo centro de poder en la empresa. Este equipo es el que realiza el papel de empresario, no el propietario, por lo que se pueden producir conflictos de interés, pues los accionistas persiguen el máximo beneficio mientras que los directivos tienen otros intereses económicos y personales. Galbraith fiel a su Escuela ve la necesidad de las instituciones para dirimir los conflictos.

Una derivación de esta corriente corresponde a la neo-institucionalista, la cual recuerda a los institucionalistas y tiene entre los pioneros a Ronald Coase y Oliver Williamson, quienes a partir de los postulados neoclásicos empezaron a considerar a la empresa más allá de una caja negra. Particularmente, Coase (1937) fue pionero al destacar que en el sistema de mercado capitalista, existen dos mecanismos coordinadores, uno es el mercado, que es exógeno a la empresa y otro que funciona al interior de la misma, este último mecanismo depende del empresario y sus decisiones de asignación y distribución de recursos. Además, la empresa y por ende el empresario producen ahorros, pues en su función empresarial reducen los costos de transacción al servir de mediador entre el mercado de factores y los consumidores. En función de dichos ahorros queda justificada tanto la presencia de la empresa en el sistema económico como el estudio del empresario (Coase, 1937).

En la tabla 1, se ofrece un resumen cronológico de las características relevantes otorgadas al empresario, según pensadores y académicos icónicos de las diferentes escuelas del pensamiento económico.

Tabla 1: Características del emprendedor

Elementos que definen al emprendedor	Autor y año de sus obras
1. Arbitrista/comerciante	Platón (381 a. C.); Jenofontes (362 a.C., 1993); S.B. de Siena (1433); de Mercado (1569)
2. Arriesgado	Cantillon (1755, 1959); Say (1804); Knight (1921); von Mises (1949); Rothbard (1999, 2016); Foos y Klein (2012)
3. Arriesgado/Capitalista	Tourgot (1770); Hebert y Link (1982)
4. Capitalista	Smith A. (1776), Ricardo (1817); Marx (1867); Walras (1874)
5. Factor productivo	Mill (1848); Marshall (1890);
6. Coordinador de recursos de producción	Menger (1871); Ely y Hess (1893); Clark(1899); Coase (1937); Cole (1942); Chandler (1962); Leibenstein (1968); Casson (1982)
7. Reconocedor de Oportunidades	von Wieser (1889); Penrose (1959); Smith N. (1967); Kirzner (1973); Dana (1995); Timmons y Spinelli (2004)
8. Dinamizador del sistema económico	Weber (1905); Davenport (1918); Baumol (1968); Acs (2006); Audrestch (2007)
9. Maximizador de beneficios	Veblen (1919)
10. Innovador/Creativo	Schumpeter (1934, 1942); Drucker (1985); Pinchot (1985)
11. Tecnócrata	Galbraight (1973)

Fuente:Adaptado de Filion (2008).

8. Conclusiones

A partir de la revisión realizada a las diferentes escuelas económicas y sus pensadores más influyentes se llega a las siguientes conclusiones:

El empresario ha sido valorado de diferentes maneras dependiendo del momento histórico y de la escuela económica bajo la cual ha sido visualizado. Le han otorgado diferentes distinciones: mercader, arbitrista, comerciante, artesano, arriesgado, capitalista, maximizador de beneficios, factor productivo, coordinador de recursos, innovador, cazador de oportunidades, tecnócrata, dinamizador del sistema económico, etc.

Para las primeras civilizaciones y pensadores antiguos la función del empresario no pasó desapercibida, ya fuese como comerciante o artesano, sin embargo, su jerarquía no fue considerada entre las más importantes en la escala social. A partir del siglo XIII, la doctrina escolástica (franciscanos, dominicos, jesuitas), fundamentalmente operando desde la escuela de Salamanca ofreció aportes novedosos sobre la legalidad de la labor del empresario. De igual forma, la escuela mercantilista reconoció el nuevo estatus (burguesía) y era considerado importante mediador entre el productor y el consumidor. Sin embargo, su comportamiento acumulador y monopolista empañó su imagen.

En pleno siglo XVIII, Richard Cantillon representante de la escuela fisiócrata, se convirtió en el elemento central o pionero en reconocer el papel del empresario dentro del contexto económico. Luego de Cantillon, se evidenciaron largos períodos en que la figura del empresario estuvo ausente de la literatura económica. Tanto la escuela clásica como neo-clásica no incorporó la función empresarial en sus teorías y se centró en la retribución del propietario-capitalista.

A partir del siglo XX, la figura del empresario tuvo un relanzamiento gracias a los aportes de tres economistas clave como Joseph Schumpeter (historicismo económico), Frank Knight (escuela de Chicago) e Israel Kirzner (escuela austriaca). El primero, fundamentado en el historicismo alemán, le otorgó una relevancia marcada al empresario como un factor que contribuye con sus ideas y creatividad a generar innovaciones y quiebres disruptivos

que facilitan el desarrollo económico. El segundo economista, Knight, redescubrió que la actividad empresarial estaba signada por el riesgo y la incertidumbre. Finalmente, Kirzner fundió los aportes de los representantes de la escuela austriaca y desarrolló una teoría universal del empresario que partía desde la perspicacia empresarial para aprovechar oportunidades de negocio. De manera que diferentes escuelas de pensamiento económico contemporáneo: austriaca, historicismo, crecimiento, institucionalismo y neo-institucionalismo reconocieron e incorporaron la figura del empresario dentro de la teoría económica.

En síntesis, muy a pesar de no haber sido incorporado en el grueso de las teorías económicas, se reconoce como un agente económico determinante en el desarrollo de la humanidad.

Referencias

- Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1 (1), 97-107.
<https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.1.97>
- Andrieu, E. C. (2010). *The entrepreneur according to the Austrian school*. Tesis de Maestría en Economía. Universidad de Suráfrica
- Arroyo, M. (1999). Alfred D. Chandler Jr. y el debate en torno a su obra intelectual. *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*, 141. Recuperado en marzo, 2018 de <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-141.htm>
- Audretsch, D. (2007): Entrepreneurship, capital y economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23 (1), 63-78. 78. Recuperado en febrero 2018
<https://doi.org/10.1093/oxrep/grm001>
- Baumol, W. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58 (2), 64-92.
- Brue, S y Grant, R (2009). *Historia del Pensamiento Económico*. México. CENGAGE Learning Editores.
- Bueno E., Cruz, I. y Durán, J. (1996). *Economía de la empresa: Análisis de las decisiones empresariales*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Buitrago M. T. y Valencia J. A. (2008). El empresario en el análisis económico, características y funciones. *Ánfora*, 15, 337-348.

- Cantillon, R. (1959, 1755). *Essai sur la Nature du Commerce en General*. Londres: [editado por Henry Higgs y Reedición para The Royal Economic Society por Frank Cass and Co. Recuperado en febrero 2018 de <http://oll.libertyfund.org/titles/285>
- Casson, M. (1982). *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.
- Chandler, A.D. (1962). *Strategy and structure: chapters in the history of the American industrial enterprise*. London, England: The MIT Press.
- Colander, L. (2006). *Historia del Pensamiento Económico*. España: McGraw-Hill/Interamericana, 4a edición en español.
- Cole, A. (1942). Entrepreneurship as an Area of Research. *The Journal of Economic History*, 2, 118-126. Recuperado en marzo 2018 de <http://www.jstor.org/stable/2112939>
- Dana, L. (Ed.) (2011). *World encyclopedia of Entrepreneurship*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Davenport, H. (1918). *Economics of Enterprise*. New York: The MacMillan Company.
- DeLaLama, J. y Escartín, E. (2005). Tomás de Mercado o la moralidad en el comercio. *Papel de trabajo Universidad de Sevilla*.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. New York: Harper y Row.
- Ekelund, R. y Héber, R. (2005). *Historia de la teoría económica y de su método*. España: McGraw-Hill. 3ra edición.
- Ely, R. y Hess, R. H. (1893). *Outline of economics*, New York: MacMillan.

- Escartin, E. (2004). *Apuntes sobre historia del pensamiento económico*. Universidad de Sevilla. Edición Digital @ Tres.
- Filion, L. (2008). *Defining the entrepreneur: Complexity and multi-dimensional systems some reflections*. En Dana, L. (Ed.) *World encyclopedia of Entrepreneurship*. UK: Edward Elgar Publishing.
- Formaini, R. (2002). La maquinaria del proceso capitalista: los entrepreneurs en la teoría económica. *Libertas*,(36). Instituto Universitario ESEADE.
- Foss, N. y Klein, P. (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. New York, US: Cambridge University Press.
- Grebel, T. (2005). *Entrepreneurship: A New Perspective*. Studies in Global Competition. Routledge
- Hebert, R. Y Link, A. (1982). *The Entrepreneur. Mainstream views and radical critiques*. Nueva York: Praeger.
- Hoselitz, B. F. (1960). *The Early History of Entrepreneurial Theory*. En Spengler, J. y Allen, W. (Eds). *Essays in Economic Thought*, Chicago: Rand McNally and Co.
- Jenofontes (1993, 362 a. C.). *Recuerdos de Sócrates: Económico; Banquete; Apología de Sócrates*. [Editado y Traducido por Juan Zaragoza]. Vol. 182 de la Biblioteca clásica Gredos.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

- Kirzner, I.(1979).*Perception, opportunity and profit: studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F. H. (1921).*Risk, Uncertainty and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F. H.(1942).Some notes on the economic interpretation of history. *Studies in the History of Culture*.
- Landoni, J. (2006).Empresario y Capitalista: nota para una teoría austriaca de la firma. *Journal of Management for Value*, 1, (2).
- Lahoud, D. (2013). Jean Baptiste Say, el empresario escondido. *LÓGOI. Revista de Filosofía*. (23), 56 – 78. Recuperado en enero 2018
<http://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/temas/index.php/logoi/article/view/3016/2665>.
- Leibenstein, H. (1968).Entrepreneurship and development. *American Economic Review*, 58, (2), 72-83.
- Marshall, A. (1961, 1890). *Principles of economics*. London: MacMillan.
- Marx, K. (1977, 1867). *El capital. Crítica de la economía política*. Madrid: Akal.
- Mora, J. (1992). Richard Cantillon o la responsabilidad de los propietarios de las tierras en el movimiento económico de la sociedad. *Economía*. 17, (7).Recuperado en marzo, 2018 en http://iies.faces.ula.ve/Revista/Articulos/Revista_07/Pdf/Rev7MoraJe.pdf
- Mises, L. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.

- Nasar, S. (2012). *La gran búsqueda: Una historia de la economía*. Madrid: Editorial Debate.
- Penrose, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Wiley.
- Pinchot, G. III (1985). *Intrapreneuring: Why you don't have to leave the corporation to become an entrepreneur*. New York:Harper&Row.
- Platon (2013, 381 a. C.). *La República. Dialogos (Gorgias, Fedon, el banquete)*. Obras Selectas. Edimat Libros.
- Reynolds, R.L.(2000). The Physiocrats: an outline. *Artículo no publicado*. Recuperado febrero2018 en http://www.boisestate.edu/econ/lreynol/web/pdf_het/physiocratsoutline.pdf
- Rothbard, M. (1999). *El pensamiento económico hasta Adam Smith. Historia del pensamiento económico*. vol. 1. Unión Editorial.
- Rothbard, M. (2016).*La brillantez de Turgot*. Recuperado marzo, 2018 enRecuperado enero 2016 en <http://www.miseshispano.org/2016/07/la-brillantez-de-turgot>.
- Say J. B. (1804, 2000). *Tratado de Economía Política o exposición sencilla del modo con que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas*.México:Facultad de Economía UNAM.
- Smith, N. R. (1967).*The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company*. Michigan: Michigan State University. Bureau of Business Research
- Soltow, J. (1968). The entrepreneur in economic history. *American Economic Review*, 58, (2), 84-92.

- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Cambridge, US: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942, 1966). *Capitalism, Socialism and Democracy*, London: Unwin University Books.
- Schumpeter, J.A. (1995). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel S.A.
- Spiegel, H. (1984). *El desarrollo del pensamiento económico*. Barcelona: Ediciones Omega.
- Timmons, J. y Spinelli, S. (2004). *New venture creation*. Boston: Irwin/McGraw Hill. 6th Ed.
- Valdaliso, J. y López, S. (2003). *Historia económica de la empresa*. Madrid: Editorial Crítica.
- Valencia, P. y Araque N. (2012). *Figura y función del empresario en la historia del pensamiento económico: etapa pre-clásica y clásica*. Cuenca, España: Facultad de Ciencias Sociales.
- Veciana, J. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8 (3), 11-36.
- Walras, L. (1874). *Éléments d'Économie Politique Pure ou Théorie de la Richesse Sociale* (1ra. parte) Laussane: Guillaumin.
- Weber, M. (1905, 1958). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. New York: Scribner.
- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organization*. New York: Free Press.

Weglarz, J.A. (2008). *Bernardino of Siena: earlier defender of the entrepreneur*. Toronto, Canada: History of Economics Society Conference York University.

Zaratiegui, D. (1994). *Empresario y Empresarialidad en Alfred Marshall*. Tesis doctoral. Recuperado noviembre de 2017 en www.dadien.unav.edu.