



Asociación Española
de
Historia Económica

Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research

<https://recyt.fecyt.es/index.php/IHE/index>



Artículo

El mercado de empresarios en la historia del pensamiento económico. Historia de un fracaso

José M. Menudo* y José M.^a O’Kean

Universidad Pablo de Olavide, Carretera de Utrera km 1, 41013 Sevilla, España

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 13 de junio de 2017

Aceptado el 2 de noviembre de 2017

Códigos JEL:

B1, A12, D2, M2

Palabras clave:

Historia del pensamiento económico

Relación entre la economía y otras disciplinas

Empresas

Producción y organización

R E S U M E N

Este estudio aborda el uso del mercado, dentro de la ciencia económica, para explicar la actividad empresarial. Para ello explora la manera en que diferentes lenguajes y conceptualizaciones de un mercado de empresarios han aparecido a lo largo de la historia de la ciencia económica. Se analizan los casos de J.-B. Say, de Alfred Marshall y de Frank Knight. Obtenemos dos conclusiones principales. En primer lugar, el mercado de empresarios procede de una preocupación por determinar la retribución del empresario antes que por explicar la incidencia de su actividad en la producción. En segundo lugar, siempre encontraremos unas enormes dificultades para determinar la demanda de empresarios y proponer soluciones que permitieran la continuidad del concepto en la literatura. La escasez o la rivalidad no son garantías para proponer al mercado como mecanismo de coordinación y la historia de la economía muestra reiteradas evidencias de la dificultad de esta tarea.

© 2018 Asociación Española de Historia Económica.

The market of entrepreneurs in the history of economic thought. History of a failure

A B S T R A C T

This study approaches the use of the market within the framework of economic sciences in order to explain entrepreneurial activity. A variety of models and accounts taken from the history of economic analysis are presented. The few suggestions from those that proposed it, Jean-Baptiste Say, Alfred Marshall, and Frank Knight, will be examined. Firstly, it is shown that the entrepreneurial market comes from a preoccupation to determine their payment before explaining the amount of their activity in the production. Secondly, enormous difficulties are always found in determining the entrepreneurial demand and to propose solutions that would enable the continuity of the the concept in the literature. It is concluded that scarcity or rivalry are not guarantees to determine the demand to include competition when determining earnings are not enough to propose the market as a mechanism of social coordination. History of economic analysis shows repeated evidence of this failure.

© 2018 Asociación Española de Historia Económica.

1. Introducción

Actualmente, en las noticias económicas de cualquier país, desarrollado o emergente, encontramos numerosas referencias sobre los empresarios, el emprendimiento, las startups, los business

angels, las rondas de financiación de nuevos proyectos empresariales o las políticas públicas de promoción empresarial. Igualmente, son frecuentes las opiniones en el ámbito de la política y los negocios, sobre la incuestionable importancia de los empresarios en el crecimiento económico, en la creación de empleo y en la generación de la riqueza de las naciones. Esperaríamos, por tanto, abrir cualquier manual de Economía y encontrar varios epígrafes, en diferentes capítulos, en los que se explicara en qué consiste la actividad empresarial, la naturaleza de las decisiones empresariales,

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: jmmenpac@upo.es (J.M. Menudo).

la aportación de los empresarios al crecimiento económico, el carácter y la cuantificación de la retribución empresarial o los factores que inciden en que aparezcan más empresarios. Pero no encontraremos nada de esto. Seguramente ni tan siquiera en el índice analítico, en las páginas finales del manual, aparecerá una sola entrada al respecto sobre los empresarios. Es algo extraño y sorprendente, pero es así. Este tratamiento anómalo, dado a la función empresarial por la teoría económica comúnmente aceptada, ha sido repetidamente denunciado por relevantes autores (Baumol, 1968, Kilby, 1971, Kirzner, 1973, Casson, 1982, Blaug, 1986 y Schultz, 1990) y los intentos de explicar esta deficiencia han sido múltiples y heterogéneos en años relativamente recientes (Baumol, 1968; Baretto, 1989; Hébert y Link, 1989).

Esta indiferencia generalizada contrasta con el amplio alcance de las obras donde aparecen propuestas sobre la importancia de la actividad empresarial. A lo largo de la historia de las ideas económica, reconocidos economistas han tratado la función empresarial como tema de análisis relevante y, entre ellos, cabe destacar a Jean-Baptiste Say, Alfred Marshall, Frank H. Knight o Joseph A. Schumpeter. La literatura ha organizado estas aportaciones en tradiciones/escuelas (Santos, 1992; Hébert y Link, 2009, 2007) o bien bajo la calificación de teorías (Casson, 1982, pp. 364-379) o enfoques (Ricketts, 2002, pp. 53-71). La tradición francesa (Cantillon-Say) distingue la remuneración de la actividad empresarial, por actuaciones de diversa naturaleza (desde asumir riesgo hasta coordinar recursos), de la retribución del capital; la tradición de Chicago (Knight-Schultz) enfatiza la habilidad del empresario para tratar con el desequilibrio y la incertidumbre; la tradición alemana (Thünen-Schumpeter) convierte al empresario en la *persona causa* del desarrollo económico a través de la innovación y la tradición austríaca (Mises-Kirzner) vincula el ejercicio de la actividad empresarial con el descubrimiento de oportunidades de beneficio. Un gran número de estas propuestas han partido de considerar la función empresarial como un factor de producción más y, en ocasiones, algunos autores han estimado que la actividad de los empresarios, su vinculación a diferentes acciones productivas y su retribución económica estaban sujetas a las mismas leyes que cualquier otro factor y debían analizarse con las mismas herramientas que estos: la oferta y la demanda. Esta idea del mercado de empresarios no ha sido recogida en los trabajos de referencia sobre el pensamiento histórico de las teorías del empresario por autores como Redlich (1949), Hoselitz (1951), Hébert y Link (1982, 2009), Blaug (1986), Ekelund y Hébert (1990), Elkjaer (1991) o Marco (1998). Sin embargo, hemos encontrado tres contribuciones — Say, Marshall y Knight— que proponen un mercado de empresarios. Más allá de trabajos que comparan las teorías empresariales desde un enfoque de la oferta de empresarios (Van Praag, 2005, pp. 31-32), pocas investigaciones han hecho referencia al mercado de empresarios en la historia del pensamiento económico. Steiner (1997, p. 614) señaló su uso por parte de Say, aunque no se adentró en ningún tipo análisis, y Zaratiegui (2002, pp. 44-51) examina el caso de Marshall en un trabajo general sobre el pensamiento económico del autor británico. No hemos encontrado en la literatura ninguna investigación sobre el mercado de empresario en la obra de Knight.

El objeto de este trabajo consiste en analizar el particular y reiterado intento de introducir al empresario en la actividad económica a partir de la idea de que es un factor de producción y su retribución y asignación se determina en el mercado de empresarios. Sobre la base de un análisis de las distintas tradiciones y contribuciones realizadas a lo largo de la historia de la ciencia económica, encontramos que la indiferencia generalizada contrasta con el amplio alcance de las obras donde aparecen las propuestas sobre el análisis del mercado de empresarios, como son los escritos de Say, Marshall y en menor medida Knight. Apoyándonos en un análisis comparativo de las tres contribuciones, concluimos que el mercado de empresarios procede principalmente de una preocupación por determinar

la retribución del empresario. También encontraremos en todos los casos unos enormes obstáculos a la hora de determinar la demanda de empresarios y de proponer soluciones que permitieran la continuidad del concepto en la literatura.

El trabajo será estructurado en cinco partes. La sección segunda, como punto de partida histórico, analiza la relación entre el mercado y el empresario en la obra de Richard Cantillon. Las secciones tres, cuatro y cinco están dedicadas a cada una de las propuestas de un mercado de empresarios, es decir, a las contribuciones de Say, Marshall y Knight, respectivamente. Terminaremos con unas reflexiones finales que puedan ser útiles para comprender el uso del mercado para estudiar al empresario.

2. Richard Cantillon: la empresa y los empresarios

Essai sur la nature du commerce (1755) de Cantillon abre una teoría de aproximación a la función empresarial que ha servido de referencia en casi todos los estudios posteriores (Hébert y Link, 1989, pp. 40-43). Este banquero, que desarrolla su actividad profesional en la Europa continental previa a la Revolución Industrial, observó principalmente una actividad económica agrícola y comercial. En su estructura teórica considera que la tierra es la fuente o materia de donde se extrae la riqueza, mientras que el trabajo es la forma de producirla. De esta visión bipartita de los factores productivos, extrae tres agentes que obtienen ingresos del proceso productivo: los propietarios, los contratados y los empresarios. Así, por primera vez, el empresario aparece como un criterio de clasificación de la actividad económica individual y también como una función necesaria para la producción, junto a la tierra, el trabajo y el capital (Redlich, 1949, p. 146; Blaug, 1986, p. 220). La aparición del capital en la obra de Cantillon guarda más relación con los recursos monetarios necesarios para desarrollar la actividad empresarial, de ahí que considere que el residuo de la actividad empresarial toma forma de beneficio si el empresario dispone de sus propios recursos financieros o de interés si estos recursos deben ser pedidos a préstamo. Esto supone que la figura del *entrepreneur* en Cantillon, en cierta medida, aúna la propia función empresarial y la propiedad del negocio, dado que los bienes de capital en el sentido que hoy damos a los mismos rara vez aparecen en el *Essai*.

El capítulo decimotercero de la primera parte, titulado «La circulación y el trueque de bienes y mercaderías, lo mismo que su producción, se realiza en Europa por empresarios a riesgo suyo», tiene una extraordinaria importancia en nuestro objeto de estudio. Aquí la producción viene determinada por la toma de decisión de los empresarios, quienes establecen los niveles de producción persiguiendo un beneficio residual, definido como la diferencia entre los costes conocidos y los ingresos inciertos, que determinará su continuidad en el negocio. Una incertidumbre estructural impide conocer tanto la demanda total —es decir, los habitantes y sus gastos— como la particular de cada productor¹. Por un lado, la respuesta a esta situación es el comportamiento adaptativo de los empresarios que permite calcular (con la ayuda del coste de oportunidad) y modificar la producción hasta que esta alcance la combinación satisfactoria para cada circunstancia. Por otro lado, el empresario desempeña un papel esencial en el desequilibrio entre el valor y el precio. La actuación con el fin de apropiarse de esa diferencia convierte al empresario en el motor del comercio porque busca beneficios en el mercado a través de las diferencias de

¹ En consecuencia, la demanda de bienes o el número de participantes, junto a los errores del productor, explican las diferencias temporales entre un inconstante precio de mercado y el valor permanente del bien. Para Cantillon, la demanda está determinada por el humor, la fantasía, el consumo. Pero la causa última de sus modificaciones es una cambiante pauta de consumo del soberano que altera el gasto de unos propietarios imitadores y, en consecuencia, el precio de mercado.

precios, de la estimación de la demanda y de la exploración del entorno. El mercado es, por tanto, el efecto de la actuación empresarial y también su causa².

El mercado es un mecanismo de reparto que también delimita la cantidad de empresarios y su remuneración en cada lugar. El ajuste se realiza de acuerdo con la captación de oportunidades de beneficio por parte del empresario y a la aparición de pérdidas por el descenso del precio de los bienes. Estas oportunidades dependerán del nivel de gasto total de la economía que es finalmente la condición de la cantidad de empresarios existentes. En la descripción de este proceso dinámico, es apreciable la confusión entre empresa y empresario porque, para Cantillon, toda decisión sobre la cantidad a producir implica resultados inciertos y, en consecuencia, el ejercicio de la actividad empresarial. En todo caso, el autor únicamente pone de manifiesto la existencia de un límite a la cantidad de recursos necesarios para la economía, también en el caso del empresario.

En definitiva, la obra de Cantillon presenta una actividad económica orientada hacia el mercado. Pero tan solo será el primer paso de un proceso intelectual más extenso. Como señala Polanyi, una economía de mercado necesita abarcar todos los elementos de la producción, aplicando el concepto de mercancía a los recursos necesarios para la producción (Polanyi, 1944, pp. 75–6). No es el caso de Cantillon, ni tampoco el de Adam Smith. Habrá que esperar al inicio del siglo XIX para que Say presente un mercado que abarque toda la esfera de la producción, desde los productos hasta los recursos.

3. Jean-Baptiste Say: el mercado de servicios empresariales

Es necesario comenzar recordando que Say ejerció la actividad empresarial. Como es sabido, tras su expulsión del *Tribunat* por sus ideas contrarias al intervencionismo napoleónico y hasta que volvió a París en 1813, adquirió maquinaria inglesa fiscalizada en aduanas y desarrolló en Auchy un establecimiento algodonero del que dependían casi quinientas familias de esta localidad (Schoorl, 2012, pp. 38–40). Por lo tanto, la obra de Say es fiel reflejo de una incipiente revolución industrial que ha introducido mayoritariamente la maquinaria en el proceso de producción y que ha convertido al capitalista en el grupo social de referencia en las sociedades avanzadas.

La obra de Say supone una ruptura con el concepto tradicional de producción. Para este autor francés, todos los recursos productivos son objetos de un derecho de propiedad —de carácter absoluto, exclusivo y perpetuo— que otorga a su titular la libertad total de su uso y la garantía de sus frutos. Esta utilidad que los fondos generan para la producción pasa a ser una mercancía que, bajo el término *servicio productivo*, puede ser objeto de intercambio³. Sus propietarios son respectivamente el capitalista, el terrateniente y el hombre industrial, aunque este último puede diferenciarse en sabio, empresario y obrero porque la actividad humana en la producción siempre implica tres operaciones: la generación del conocimiento, su aplicación y la ejecución de tareas

(O’Kean y Menudo, 2002, pp. 589–591). Por lo tanto, el servicio empresarial consiste en la gestión del conocimiento para la creación de mercancías.

Tanto los bienes y servicios finales como los recursos necesarios para la producción tienen utilidad y por lo tanto un valor determinado por el mercado (Steiner, 1997, pp. 612–613). En los páginas dedicadas al beneficio, Say siempre describe cinco mercados de servicios productivos para explicar la determinación de los precios de los recursos. Los propietarios de fondos rehúsan asumir la incertidumbre de su uso a cambio de un ingreso seguro y el empresario requiere factores para la producción (Say, 1968, p. 324). La diferencia residual entre el pago de los recursos (*revenue*) y el ingreso obtenido por el empleo de cada uno, denominado *beneficio*, conforma la retribución del empresario. El incierto salario del empresario es también el precio del servicio empresarial y está regulado, como el de todas las mercancías, por la relación entre la oferta, o cantidad del servicio empresarial en la circulación, y la demanda o deseo del objeto: «El precio de su trabajo se rige por la relación existente entre la *cantidad solicitada* de ese tipo de trabajo, por una parte, y la cantidad que se pone en circulación, la *cantidad ofrecida*, por la otra» (Say, 2001, p. 326).

Say aborda la cuestión del mercado de empresarios en una sección del capítulo VII del libro II del *Traité d’économie politique*, titulada «De los beneficios del empresario de industria», y en el capítulo VIII de la quinta parte del *Cours complet d’économie politique*, titulado «Los beneficios que obtienen particularmente los empresarios de industria». Los títulos anticipan claramente que, para Say, este mercado es un instrumento para explicar el beneficio empresarial.

La primera cuestión tratada por Say son los determinantes de la cantidad de servicios empresariales disponible. Existen tres razones principales para la escasez de empresarios: (i) el acceso al capital; (ii) las capacidades empresariales —por ejemplo, el juicio, la perseverancia y el conocimiento del mundo, así como también el del propio negocio— y (iii) el riesgo de la producción. La actividad empresarial requiere una combinación de las condiciones anteriores que no aparece con frecuencia. Esta insuficiencia explica que el precio de los servicios empresariales sea más alto que los precios pagados al propietario de la tierra o al capitalista (Say, 1968, p. 329). La cuestión de la demanda de empresario tiene un papel puramente testimonial, en el mejor de los casos. Únicamente el capítulo del *Cours complet* presenta, sin referencia explícita a la demanda, a unos capitalistas que requieren del servicio empresarial para que sus fondos sean empleados (Say, 1968, p. 328).

El segundo asunto tratado es la diferencia entre los beneficios de diferentes actividades. Según Say, los economistas «abstractos» eran capaces de describir cómo las disparejas ganancias en diferentes sectores tienden a desaparecer pero sin afirmar nada sobre las causas de la desigualdad o sobre las razones de su tendencia a divergir. Say considera que las ganancias no son únicamente un incentivo para los empresarios; también es un precio que informa sobre la actividad empresarial en cada sector productivo (Say, 1968, p. 329). La educación, las capacidades naturales, el riesgo que implica la actividad que se desempeñe, la incertidumbre sobre las ganancias o la escasa competencia permite obtener un beneficio alto en relación con la ganancia de otros servicios empresariales⁴. Pero a largo plazo, únicamente encontramos ganancias empresariales proporcionales al grado de habilidad o talento que puede requerirse

² «Todos estos empresarios se convierten en consumidores y clientes unos de otros, recíprocamente; el lencero, del vinatero; 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 en una calle, para el número de personas que en ella compran sombreros, algunos de los menos acreditados frente a la clientela caerán en bancarota; si el número es escaso, otros sombrereros considerarán 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» (Cantillon, 1755, p. 42).

³ Estos servicios pueden ser objeto de acumulación, son perecederos, no consumibles, inalienables y rentables. Su retribución recibe el nombre de salario, interés y arrendamiento, respectivamente (Say, 2001, pp. 61–64).

⁴ En los comentarios que hace Say a Henry Storch, considera que las ganancias ordinarias de industria podrían cambiar a causa de un monopolio parcial basado en talentos escasos.

(Say, 1968, p. 330). En tales casos, unas capacidades poco comunes permiten ganancias altas porque la oferta no puede aumentar⁵.

En ninguna de las cuestiones vistas anteriormente existe intento alguno por explicar el proceso de ajuste de este mercado de empresarios. Tan solo aparece una referencia a la necesaria competencia que debe existir entre sus participantes para que la escasez pueda influir en el beneficio⁶.

Say incluso separa, como tema de investigación, la oferta de empresarios del mercado de empresarios. Presenta la escasez de los servicios empresariales como un obstáculo para el crecimiento económico porque la extensión de estos talentos es determinante para la industrialización⁷. Say constata que estos talentos no están distribuidos por igual en todos los territorios. Las instituciones, los factores religiosos y culturales favorecen u obstaculizan la extensión de las capacidades empresariales (Say, 1968, p. 141). La única forma de obtener las cualidades empresariales, a menor coste y mayor velocidad que por la experiencia, es por medio de la formación. Se trata de una formación específica y aplicable a las tareas productivas —no una adquisición de conocimientos generales— que permita descubrir la viabilidad de un proyecto y sus dificultades. Esta formación ahorra recursos, antes desaprovechados, al evitar afrontar empresas imposibles y al suprimir los altos costes de oportunidad que genera la experiencia. También el espíritu de dirección, de ahorro, la prontitud, la firmeza o la prudencia son expresamente señalados por Say como talentos desarrollados con los estudios empresariales, frente a los conocimientos técnicos adquiridos con la formación tecnológica (Menudo, 2014, pp. 44–51).

En resumen, Say propone un mercado de empresario como mecanismo para explicar la retribución de un servicio que consiste en la gestión del conocimiento para la producción. No hay ningún intento por desarrollar su funcionamiento, tan solo la necesidad de incluir la competencia en la determinación de las ganancias empresariales. Para Say, no resulta un instrumento útil a la hora de tratar temas como la distribución de la actividad empresarial entre sectores o el desarrollo económico, quizás por el problema que supone el concepto de la demanda de empresarios. En todo caso, el mercado de empresarios fue olvidado por sus discípulos, aunque mantuvieran una notable discusión sobre la actividad empresarial. Jean G. Courcelle Seneuil, Charles Dunoyer, el conde de Chaptal y Adolphe Blanqui escribieron sobre temas vinculados a las capacidades empresariales (Marco, 1998), mientras que Joseph Droz, Karl H. Rau o Paul Leroy-Beaulieu involucraron al empresario en la distribución de la riqueza y en la cuestión del beneficio (Knight, 1947).

4. Alfred Marshall: el mercado de capacidades para los negocios

En los años en los que Marshall realiza sus aportaciones a la teoría económica, las élites intelectuales de la Inglaterra victoriana están profundamente afectadas por los excesos del industrialismo. El incremento de la miseria y la pérdida del liderazgo industrial de

Gran Bretaña marcarán el pensamiento de Marshall. Los humanistas responsabilizan a los economistas de las nefastas condiciones de vida de la clase trabajadora y Marshall responde con una ciencia económica alejada de las proclamas competitivas de sus predecesores. Los presupuestos morales están presentes en la obra de Marshall en su demanda para reclamar que la pobreza sea el principal problema económico y en la exigencia de un código moral en el comportamiento de los empresarios.

En los *Principles of Economics*, Marshall dedica tres capítulos completos a la función empresarial. En el libro IV, el capítulo XII se ocupa en detalle de las tareas empresariales, las habilidades para los negocios y cómo están influenciadas por las formas de organización, mientras que las ganancias empresariales es el tema de los capítulos VII y VIII del libro VI. Tan solo en este último aparece la cuestión del mercado de empresarios.

Para tratar la cuestión de la actividad empresarial, Marshall plantea un enfoque funcional que permite catalogar a distintas figuras productivas —por ejemplo, directivo, productor, artesano o profesional— como empresarios. Para ello, no existe una única función⁸. Todo aquel que asume la incertidumbre, organiza y supervisa la producción es un empresario, aunque la asunción de riesgos supera a las demás porque la incertidumbre es la naturaleza de su actuación (Marshall, 2005, p. 341).

Al igual que en la obra de Say, el origen del análisis es la relación entre el individuo y su entorno, aunque el conocimiento tiene un papel distinto para Marshall (Marshall, 2005, p. 341). Dadas las limitaciones cognitivas, el empresario toma posición contra la incertidumbre mediante el control de procesos o de acontecimientos, que previamente ha sido capaz de comprender. Por lo tanto, la empresa es una estructura para el desarrollo organizado de dicho conocimiento (Loasby, 1999, p. 191). El capital y la organización se convierten en los agentes de la producción, junto al trabajo y a la tierra, siendo el conocimiento «nuestra máquina de producción más potente» (Marshall, 2005, p. 179). Estos tres resultados del original trabajo y tierra —es decir, capital, organización y conocimiento— aparecen como un único conjunto de recursos denominado «facultad para los negocios» que dispone de capital. El argumento expuesto por Marshall para este tratamiento es la imposibilidad de aumentar la producción por medio del capital sin habilidades para poder emplearlo (Marshall, 2005, p. 653).

Los agentes o elementos necesarios para la producción aparecen en forma de oferta, es decir, como una cantidad de recursos disponibles a un precio, llamado *precio de oferta*. En los capítulos del libro VI, la idea de un mercado de habilidades para los negocios permite a Marshall analizar la ganancia empresarial como el precio pagado por el uso de este recurso. Estas páginas de los *Principles* tienen como propósito demostrar la proporcional correspondencia, en una organización industrial de una sociedad eficiente, entre los servicios que procuran a la sociedad aquellos que emprenden o gestionan un negocio y la recompensa que obtienen por su trabajo⁹.

⁵ Es una perspectiva más próxima a Schultz (1975) que al enfoque exógeno de la innovación empleado por Schumpeter (1912).

⁶ «Hasta este momento hemos hablado de los ingresos de los industriales en el supuesto de trabajos (servicios productivos) sometidos por completo a la competencia, ya en el lado de la oferta o en el lado de la demanda. La sociedad es más o menos rica, más o menos ilustrada; necesita más o menos los trabajos de un sabio, de un empresario de industria, de un obrero. De ahí que una cierta cantidad de trabajos sean demandados en cada época. Por otra parte, algunas causas expanden o recuden la oferta que se hace de cada uno de estos trabajos; de ahí las cantidades ofertadas. La proporción de estas dos cantidades determina el valor de estos trabajos; de los ingresos que por ellos se obtienen» (Say, 1968, p. 340, traducción propia).

⁷ La relación entre la oferta de empresarios y el crecimiento económico es una cuestión que la literatura ha retomado con frecuencia. Ver Wilken (1979), Leibenstein (1979), Baumol (1983) o Bond (1986).

⁸ Hébert y Link (2007, p. 328) acuden al darwinismo de Marshall para explicar la ausencia de una única función o conjunto de habilidades que definan al empresario. Sobre la teoría del empresario de Marshall, ver Zaratiegui (2002, pp. 47–87).

⁹ Marshall comienza el análisis delimitando los servicios empresariales que son recompensados. La empresa es retribuida únicamente por los «beneficios directos» generados a la sociedad y no por los «indirectos». Ilustra este concepto diferenciando al empresario innovador del empresario imitador (Marshall, 2005, p. 654). Ambos son empresarios, pero en el caso del innovador no es posible una correspondencia entre su contribución a la sociedad y su retribución. Por lo tanto, el empresario solo recibe el pago que hace referencia a los servicios directos que proporciona y cualquier otro impacto no tiene compensación. En tal caso, no es extraño que prevalezcan aquellas organizaciones mejor equipadas para prosperar en su medio; y no necesariamente aquellas mejores equipadas para beneficiar a su medio. La innovación es especialmente beneficiosa para la sociedad, pero sin ninguna particularidad diferencial de otras tareas empresariales que permiten el progreso de la empresa.

A diferencia de Say, Marshall propone explicar el funcionamiento del mercado de empresarios. Concretamente, la ganancia de los empresarios viene determinada por la adecuación de la oferta de empresarios a la demanda de sus habilidades empresariales. La oferta de empresarios no crea su propia demanda, se adapta a ella (Marshall, 2005, p. 674). Marshall emplea el símil de la ley de la lucha por la supervivencia, y la consiguiente multiplicación de los organismos mejor adaptados, para explicar el comportamiento del mercado; una «regla general de la ley de sustitución» crea el escenario que permite el ejercicio de las habilidades empresariales y la oferta de empresarios se multiplica para adaptarse a ellas. El principio clásico de sustitución de factores no es efectivo para conocer la combinación de inputs y, por lo tanto, es reemplazado por una nueva elaboración que ocasiona un aumento en la eficiencia del trabajo por medio de la función empresarial. Unos pequeños aumentos en la eficiencia tienen efectos en la función de producción permanentes y complejos, dado que cada empresario desarrolla asociaciones distintas e identifica problemas diferentes¹⁰. Los avances y fracasos provocan un incremento del conocimiento, una nueva organización del mismo y una sustitución en los métodos de organización industrial por aquellos que ofrezcan directa e inmediatamente una mercancía más barata (Marshall, 2005, p. 654). Esta ley de sustitución permite la existencia de un *beneficio* que retribuye los intereses del capital, el precio de la tarea de gestión del negocio y el precio de la organización de los recursos (Marshall, 2005, p. 660-661).

La oferta de habilidades para los negocios se caracteriza por la movilidad, tanto hacia sectores con oportunidades de beneficio (movimiento horizontal) como hacia una mejor posición en el sector (movimiento vertical)¹¹. Esta oferta busca actividades u organizaciones de negocios que generen servicios valiosos. El proceso es calificado como «competencia de los empresarios» aunque no tenga nada en común con el concepto de rivalidad. Se trata de una tarea que tiene por objeto detectar y hacer realidad las ganancias potenciales que el principio de sustitución ha provocado (Marshall, 2005, p. 674).

El resultado es una oportunidad de beneficio convertida en un bien intangible para quien anhele adquirirla. Será demandante de habilidades empresariales todo aquel que desee apropiarse de las oportunidades de beneficio que el empresario pueda generar (Marshall, 2005, p. 681). Marshall ejemplifica el proceso de ajuste del mercado de habilidades empresariales con distintas figuras: encargados y empleadores. En el primer caso, el director de la empresa delega algunas funciones en los encargados, los jefes de departamento o los gerentes, convirtiendo a estos en empresarios. Un conjunto de recursos puede rendir de forma más eficiente si son supervisados, algo que justifica el salario de esta tarea. Aparece así un ratio de eficiencia encargado/recursos en cada organización que expresa la necesidad de estas habilidades en la empresa y, por tanto, la demanda de estos empresarios por parte del empleador (Marshall, 2005, p. 655-656). En el caso de los empleadores o directores de las empresas, el principio de sustitución aparece en el proceso de crecimiento de una empresa. El emprendedor realiza todas las funciones empresariales hasta que un incremento de la dimensión le obliga a delegar la supervisión, es decir, la fase antes descrita. Si el crecimiento de la empresa tiene éxito, obtendrá la

retribución por sus habilidades de organización, es decir, se apropia de las oportunidades de beneficio que él mismo ha detectado¹². En el caso más extremo, también puede necesitar empresarios para delegar la tarea de dirección del negocio. En definitiva, la sustitución de empresas grandes por pequeñas, o viceversa, genera la necesidad de encargados y de directores de empresas, es decir, una demanda de empresarios (Marshall, 2005, p. 657). En el caso de sociedades por acciones, la demanda de las capacidades empresariales puede identificarse claramente con la necesidad de una tarea de dirección y gerencia. Aparece una retribución a quienes suministran la capacidad de gestión y organización del negocio (Marshall, 2005, p. 347-348).

El resultado del ajuste del mercado es la ganancia empresarial. Marshall acude al largo plazo para determinar la correspondencia entre los ingresos esperados y los resultados finales. El largo plazo no es un concepto temporal; hace referencia al resultado de fracasos y éxitos en un sector por parte de un empresario. Si es honesto y tienen unas habilidades normales, el resultado es denominado beneficio normal y justo (Marshall, 2005, p. 674). Estas ganancias formarán parte del coste de la actividad, tanto si se pagó un precio al empresario por un tercero como si el empresario se retribuye directamente de él (Marshall, 2005, pp. 674). Marshall distingue tres argumentos para explicar las ganancias empresariales *anormales*. En primer lugar, un empresario excepcional logra ganancias extraordinarias y el precio por sus servicios será distinto al beneficio normal (Marshall, 2005, p. 671). En segundo lugar, aparecen las diferencias sectoriales. La cantidad de capital empleada en las actividades productivas es distinta en cada sector, así como el grado especulativo del negocio y la capacidad para no generar economías externas (Marshall, 2005, pp. 669). En último lugar, Marshall hace referencia a las limitaciones de la oferta. El mercado de capacidades empresariales tiene como única barrera de entrada las «cualidades naturales» porque la habilidad empresarial depende poco del esfuerzo o de la inversión por obtenerla —por ser ajena al conocimiento reglado o las habilidades técnicas—. En tal caso, solo alguna formación es requerida para que las facultades empresariales —juicio, prontitud, recurso, cautela y firmeza— conviertan a una persona en líder y en una respuesta a los problemas prácticos (Marshall, 2005, p. 661). Marshall distingue dos limitaciones a la oferta de empresarios. Por un lado, la escasez de habilidades o la costosa formación para algunas actividades explican las ganancias extraordinarias (Marshall, 2005, p. 662). Por otro lado, algunas oportunidades de beneficio solo son accesibles a aquella parte de la población con acceso a las redes sociales que proporcionan el capital (Marshall, 2005, p. 348).

Aunque Marshall liderara la economía teórica británica y su enseñanza hasta 1920, el pensamiento sobre la actividad empresarial de Marshall se fragmenta en contribuciones relevantes sobre localización, innovación y costes de coordinación por parte de la Cambridge School —Sydney Chapman, David H. MacGregor, Frederick Lavington y Philip Sargent Florence (Raffaelli, 2003, pp. 216-221). Únicamente Knight parece considerar al empresario desde la perspectiva de la oferta y la demanda.

5. Frank Knight: oferta y demanda de capacidades empresariales

La principal obra de Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, fue publicada en 1921 como reelaboración de su tesis de doctorado de 1916 y en la que puede apreciarse la influencia marshallina (Emmett, 2009). Knight escribe mientras se produce el desplazamiento del centro económico y financiero mundial hacia EE. UU,

¹⁰ Varios autores han explicado la relación entre la función empresarial, la eficiencia y el crecimiento económico desde diferentes enfoques (Jevons, 1928; Leibenstein, 1968; Kaldor, 1972).

¹¹ En el caso de Inglaterra, Marshall considera que este tipo de movilidad es alta (Marshall, 2005, p. 355). Desde la perspectiva empresarial, distingue el autor entre países viejos, como Inglaterra, con una mejor distribución de la renta y gran cantidad de empresarios exitosos que han dejado su participación activa en sus negocios, y países jóvenes, como Estados Unidos, donde los empresarios tienen menor aversión al riesgo y mantienen su presencia activa en la empresa (Torreño, 1996, pp. 424-425).

¹² Por añadidura, obtiene un mayor conocimiento de su actividad y nuevas oportunidades de negocio para emprender.

principal acreedor y beneficiario de las ventas de material a los aliados durante la primera guerra mundial. Tanto el impulso de los nuevos sectores industriales como los métodos de producción y organización del trabajo en unas grandes corporaciones permiten una expansión económica en Norteamérica sin precedentes.

Como es sabido, Knight parte del análisis económico en competencia perfecta, con tres factores productivos —tierra, trabajo y capital—, para finalmente centrar su estudio en una más realista economía de competencia imperfecta. En estas situaciones, la incertidumbre requiere de un agente capaz de estimar resultados futuros para permitir la apropiación de un beneficio originado por la contratación de factores a precios fijos¹³. En una sociedad caracterizada por la especialización en funciones, la tarea empresarial consiste en tomar las decisiones responsables en entornos inciertos y en delegar la responsabilidad de llevar a cabo el negocio. Así, la empresa implica una particular organización de un conocimiento calificado como imperfecto y no comunicable.

Frente a la común conciencia de la existencia de incertidumbre, el empresario ocupa un lugar transcendental al transmitir seguridad sobre el conocimiento disponible. Especializado en reducir la incertidumbre, la retribución del empresario procede del margen de error en las decisiones del empleador. Knight considera que los ingresos por esta tarea pueden ser analizados por medio de las leyes de la oferta y la demanda (Knight, 1947, p. 252).

Únicamente en su citada obra, Knight dedica la última parte del capítulo «empresa y beneficio» a la oferta y demanda de la capacidad empresarial. En este mercado, la demanda de empresarios es la clave para determinar su funcionamiento. El punto de partida es una relación entre los factores de producción basada en la ley de los rendimientos decrecientes, siguiendo la tradición marginalista. El empresario es un factor más de producción con una capacidad limitada, es decir, menos efectivo cuanto mayor es la cantidad de factores a organizar¹⁴. Por lo tanto, como ocurre con cualquier servicio productivo, la demanda depende de su decreciente rendimiento causado por las crecientes cantidades empleadas de otros factores. Knight describe tres elementos que impulsan la demanda de capacidades empresariales y, por lo tanto, el beneficio.

En primer lugar, cuando la empresa compra nuevos factores de producción, también requiere una mayor cantidad de servicios empresariales para que el rendimiento de los recursos no descienda. La demanda de servicios empresariales está relacionada con el uso de otros factores de producción (Knight, 1947, p. 252).

En segundo lugar, Knight hace referencia a la distinción entre ingresos contractuales y beneficios inciertos. Aunque este aspecto fue considerado por Say y Marshall, Knight presenta el problema como un coste de oportunidad. Cuanto mayor sean los rendimientos decrecientes de los factores con retribución contractual, más habilidades empresariales son requeridas para romper esta tendencia y, al ser escasos los empresarios, más costosas resultan para la empresa. El resultado es una mayor proporción de los beneficios en el precio final. Smith afirmaba que la tasa de beneficio decrecía conforme las sociedades avanzaban porque en ellas aumentan la competencia entre los empleadores. Knight confirma estos resultados cuando un tejido empresarial excelente impide los rendimientos decrecientes y, dada su amplitud, no presiona los beneficios al alza (Knight, 1947, p. 252).

¹³ Llama la atención la similitud de la función empresarial de Knight con el análisis de Cantillon, ya expuesto, y sobre todo porque la obra de Cantillon no merece una cita en la obra de Knight, a pesar de que en 1881 Jevons publicó su conocido artículo en *Contemporary Review* y que en 1892 el *Essai* fue publicado en una edición facsimilar por Harvard University Press (Jevons, 1881). Sobre la relación entre las teorías del empresario de Cantillon y Knight, véase Steiner (1997).

¹⁴ Schumpeter rechaza la aplicación de los rendimientos decrecientes a la actividad empresarial por presentar diferencias con cualquier otro factor de producción. Ver Hébert y Link (1989, pp. 17-18).

En último lugar, Knight incorpora el efecto de la incertidumbre. Más que una cantidad de recursos a organizar, la capacidad del empresario delimita la incertidumbre que puede ser gestionada en una organización. Es aquí donde verdaderamente es aplicable la ley de rendimientos decrecientes (Knight, 1947, p. 255).

En relación con la demanda de empresarios y sin abordar uno de los problemas principales del mercado de empresarios —es decir, quién demanda la función empresarial—, Knight plantea el caso de la empresa en forma de sociedad y la aparición del director asalariado. La función directiva consiste en seleccionar el personal para distribuir las responsabilidades y reducir el riesgo del propietario. Por ello, la retribución del directivo es un salario mientras que los accionistas, al asumir el riesgo, reciben los beneficios. El beneficio se separa del interés y se justifica por la asunción del riesgo, quedando la actividad empresarial —es decir, afrontar la incertidumbre y convertir una situación de incertidumbre (riesgo no mensurable) en otra de riesgo mensurable— retribuida por una cantidad no residual. Frente a la situación creada por la diferenciación entre la propiedad y el control, en la que serían los accionistas quienes se apropiarían del residuo originado por la acción del empresario, Knight afirma en varias ocasiones que difícilmente el empresario no será dueño del negocio o tendrá parte de la sociedad.

En el otro lado de la determinación de los beneficios, considera Knight que la oferta de empresarios será clave en el futuro económico de una sociedad (Knight, 1947, p. 252)¹⁵. La carencia de empresarios origina un problema de eficiencia dentro de la organización porque la empresa solo puede crecer de forma ineficiente. Además, aparece un problema de estancamiento económico cuando la continua incorporación de factores a la producción reduce las tasas de rendimiento de la actividad empresarial en el caso de una cantidad insuficiente de empresarios (Knight, 1947, p. 252).

En cuanto a los factores que inciden en la oferta de empresarios, estima que depende de cuatro cuestiones: la capacidad del empresario —consistente en ejercer una dirección responsable y en asegurar al propietario de los servicios productivos contra la incertidumbre y las fluctuaciones de sus rentas—, la buena voluntad, la facultad de dar buenas garantías y la coincidencia de estos factores. Para Knight la coincidencia de los cuatro factores es esencial para el desarrollo económico de la sociedad (Knight, 1947, p. 252). Y esta oferta de capacidades productivas se convierte en el factor clave para determinar el número y el volumen de empresas de una economía.

Los beneficios empresariales vendrán determinados por la interacción entre la demanda y la oferta de empresarios y están vinculados al optimismo del propio empresario o a la valoración de su capacidad. Las habilidades, la buena suerte del empresario y la facultad de dar efectiva garantías aumentan las rentas empresariales (Knight, 1947, p. 253). Como vemos, Knight utiliza la herramienta teórica del mercado para analizar la determinación de beneficio. Aunque la oferta de empresarios puede personalizarse con facilidad, —por ejemplo, habla de la «la precipitación o timidez de los empresarios (real and potencial) como clase» (Knight, 1947, p. 253)—, concretar cómo y quién lleva a cabo la demanda se convierte en una operación más ardua. Si bien está clara en el caso del directivo, en el resto de escenarios las demandas de empresarios estarían conformada por los mismos empresarios (Knight, 1947, p. 253). En su intento de personificar los agentes que intervienen, se enfrenta Knight al auténtico escollo para la aceptación del mercado de empresarios y no solo para determinar la retribución, también la

¹⁵ La oferta de empresarios es definida como un conjunto de capacidades: habilidad, disposición, poder para dar garantías satisfactorias y la coincidencia de todo lo anterior (Knight, 1947, p. 253).

asignación del factor empresarial y su incidencia en el crecimiento económico.

Indudablemente el intento de Knight para aproximarse al estudio del mercado de empresarios tiene algunas debilidades. A diferencia de Say o Marshall, Knight parte de la división clásica tripartita de los factores de producción sin incluir en ella al empresario de una manera individualizada. En situaciones de competencia imperfecta y frente a la existencia de un beneficio residual, Knight recurre a la función empresarial de afrontar la incertidumbre para que sean los propietarios quienes asuman el riesgo y se apropien de los beneficios, retribuyéndose con una renta fija esta función empresarial. Será especialmente evidente cuando el autor diferencia la propiedad y el control en el ámbito de la empresa, en forma de sociedad, y la contratación del directivo. Por otro lado, para determinar la cuantía del beneficio, al igual que se realiza con cualquier otro «servicio productivo» —término genérico para determinar un factor de producción dado que no ha considerado al empresario como tal—, utiliza la idea del mercado de empresarios. Incluso, siguiendo la tradición marginalista, considera la demanda decreciente sujeta a la ley de los rendimientos decrecientes y, por tanto, equiparando la demanda al valor de la productividad marginal. Pero a la hora de personificar quién demanda los servicios empresariales, aparece una dicotomía, que ha supuesto un lastre insalvable para la literatura posterior a la hora de dar generalidad a esta aproximación: en el mercado de los empresarios particulares la demanda de empresarios la constituyen ellos mismos, quizás en su papel de propietarios, y en el caso de la sociedad lo hacen los propietarios.

6. Reflexiones finales

Este estudio ha utilizado la historia del análisis económico para extraer unas claves relevantes sobre cómo los economistas han empleado el mercado en un intento de entender la actividad empresarial. Hemos encontrados y analizado tres aproximaciones distintas en sus propiedades aunque coincidentes en sus objetivos y en sus debilidades.

En todos los casos, el mercado de empresarios procede de una preocupación por determinar la retribución del empresario antes que por el intento de explicar la incidencia de la actividad empresarial en la producción. Las motivaciones son muy distintas. Say quiere demostrar que, al igual que el resto de los factores de producción, los ingresos de los empresarios están sometidos a la competencia. En concreto para Say, el salario residual del empresario es regulado al igual que cualquier mercancía por la oferta y la demanda del servicio empresarial, aunque no hay ningún intento por desarrollar su funcionamiento. Marshall muestra una especial preocupación por justificar, por medio del mercado de empresarios, que las retribuciones del empresario se corresponden con los

servicios que ellos procuran a la sociedad. Pretende explicar que la ganancia de los empresarios viene determinada por la adecuación de la oferta de empresarios a la demanda de sus habilidades empresariales. Además establecerá aquellos casos, en el corto plazo, en los que estas ganancias pueden superar el beneficio normal o justo que se obtiene a largo plazo, debido a las características de empresarios excepcionales, a diferencias sectoriales o a limitaciones en la oferta de empresarios. En el caso de Knight, el deseo es integrar la actividad empresarial y su retribución en el armazón teórico construido sobre la base de la ley de los rendimientos decrecientes. Para ello delimitará los componentes del mercado de empresario con una mayor precisión en cuanto a la demanda.

A modo de análisis comparativo, podemos exponer en la [tabla 1](#), las características propias en cada autor, de los determinantes de la oferta, de la demanda, de la retribución empresarial y del ajuste del mercado.

En lo relativo a la oferta de actividad empresarial, las capacidades y habilidades del empresario son resaltadas por los tres autores considerados de una manera u otra, así como la experiencia y formación. Say resalta también el riesgo de la economía y la incidencia de factores religiosos y culturales como determinantes de la oferta. Sin duda los determinantes de la demanda son menos precisos y aparece con claridad en los tres autores que la propiedad es quien demanda la actividad empresarial cuando la propiedad y el control recae en diferentes agentes en las grandes corporaciones, pero se omite la demanda en el caso de las pequeñas empresas. En el caso de Knight la alusión a la ley de los rendimientos decrecientes, como fundamento de la demanda de empresarios, es quizás la elaboración más novedosa.

La primera debilidad de estas contribuciones es el objeto de intercambio. El mercado de empresario es, para todos los autores analizados, la consecuencia de considerar la función empresarial como un factor productivo más. Sin embargo, el empresario es definido de forma muy distinta por la dificultad para diferenciarlo, tanto del factor trabajo como del factor capital. Mientras que Cantillon considera que el trabajo puede ser diferenciado según la naturaleza de la remuneración entre contratados y empresarios, Say entiende que la actividad humana en la producción siempre implica tres operaciones: la generación del conocimiento, la tarea empresarial y la ejecución de tareas. A diferencia de ambos autores, Marshall plantea que el capital acumula la riqueza almacenada, el conocimiento y la organización, de lo que exige considerar la organización como cuarto factor, añadido a los tres clásicos y más vinculado al capital que con el factor trabajo. En la misma línea, Knight introduce al empresario como una necesidad del capital para gestionar la incertidumbre que la propiedad de la empresa no puede ignorar.

En segundo lugar, en todos los autores encontramos unas enormes dificultades a la hora de determinar la demanda de empresarios

Tabla 1
Características en cada autor

	Say	Marshall	Knight
Determinantes de la oferta	Acceso al capital. Capacidades empresariales. Riesgo de la producción. Factores religiosos y culturales. La experiencia	Escasez de habilidades. Formación. Movilidad hacia sectores con oportunidades de beneficios	La capacidad del empresario. La buena voluntad. La facultad de dar buenas garantías
Determinantes de la demanda		Aumentos de eficiencia	Incertidumbre. Rendimientos decrecientes. Cantidad de factores
Demandantes	Capitalistas sin talento empresarial	Delegación de funciones a encargados. Necesidad de una tarea de dirección y gerencia Demanda de directivos por grandes empresas	La propiedad en las grandes empresas Los empresarios en empresas pequeñas
Ajuste del mercado		La adecuación de la oferta a la demanda determina la ganancia empresarial	Las oscilaciones de la oferta y de la demanda modifican las rentas empresariales

Fuente: elaboración propia.

y de proponer soluciones que permitieran la continuidad en la literatura. La aproximación de Knight, como hemos visto, debió abrir un desarrollo posterior analizando el valor de la productividad marginal de la función empresarial y fundamentando en ella la demanda de empresarios. Pero no fue así. El análisis económico había ido aproximándose a una teoría sobre la función empresarial con las mismas herramientas que lo hizo con el resto de los factores productivos —es decir, el mercado, la oferta y la demanda— pero cuando estaba próximo a esbozar una teoría sobre el mercado de empresarios, el intento se estancó y esta aproximación fracasó y sigue fracasando.

Esta indiferencia generalizada contrasta con el amplio alcance de las obras donde aparecen el análisis del mercado de empresarios. El *Traité d’Economie politique* de Jean-Baptiste Say fue el manual más empleado en las primeras cátedras de Economía Política en la universidades del continente europeo en el siglo XIX, como el gran divulgador de las ideas del pensamiento clásico. Sin embargo, el mercado de empresarios fue olvidado por sus discípulos, aunque mantuvieran la discusión sobre la actividad empresarial en sus textos. Los *Principles of Economics* (1890) de Marshall ha sido la síntesis de la economía neoclásica utilizada como referencia por toda la academia y, muy especialmente, en el mundo anglosajón desde el año de su primera edición, constituyendo el corazón del análisis microeconómico neoclásico, aún en la actualidad. Pero su pensamiento sobre la actividad empresarial quedó fragmentado en contribuciones que han tenido continuidad hasta hoy día —distritos industriales, innovación y costes de coordinación— y entre las que no se encuentra el mercado de empresarios. Knight fue uno de los impulsores del Departamento de Economía de la Universidad de Chicago que conocemos hoy, convirtiéndose en precursor, junto a Jacob Viner y Henry Simon, de Milton Friedman, George Stigler, Gary Becker y George Lucas (Reder, 1982, p. 3). Nada de ellos sirvió para situar el mercado de empresario en la agenda de la teoría económica. En las últimas décadas, este enfoque del mercado de empresarios ha sido retomado —por ejemplo, Kilby (1971), Hammeed (1974), Casson (1982), Kaiser (1990), O’Kean (2000) o Lee y Venkataramen (2006)— sin ninguna repercusión, ni en el análisis económico convencional, ni en el ámbito académico enfocado a la dirección de empresas. La existencia de escasez de un recurso o de cierta rivalidad entre individuos no son garantías para proponer, de forma convincente para el conjunto de la academia, al mercado como mecanismo de coordinación. La historia de la economía muestra reiteradas evidencias de la dificultad de esta tarea.

Agradecimientos

Damos las gracias por los constructivos comentarios recibidos en los seminarios y congresos donde ha sido discutido este trabajo. Cualquier error cometido es responsabilidad nuestra. Los autores agradecen el apoyo del Gobierno Regional de Andalucía, a través del grupo de investigación Análisis económico aplicado (SEJ-246) y del Gobierno de España por medio del proyecto ECO2015-65408-R (MINECO/FEDER).

Bibliografía

- Baretto, H., 1989. *The entrepreneur in Micro-Economics Theory*. Routledge, Nueva York.
- Baumol, W.J., 1968. Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*. 58, 64–71.
- Baumol, W.J., 1983. *Toward Operational Models of Entrepreneurship*. En: Ronen, J. (Ed.), *Entrepreneurship: Where Did It Come From, and Where Is It Going?* Lexington Books, Lexington, pp. 29–48.
- Blaug, M., 1986. *Economic History and the History of Economics*. Wheatsheaf Books, Brighton.
- Bond, E.W., 1986. Entrepreneurial ability, income distribution, and the international trade. *Journal of International Economics*. 20 (3–4), 343–356.

- Cantillon, R., 1755. [1996]. *Ensayo sobre la naturaleza del comercial en general*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Casson, M., 1982. *The entrepreneur. An economic theory*. Barnes & Noble Books, Nueva Jersey.
- Ekelund Jr., R.B., Hébert, R.F., 1990. *Alternative Visions of the Entrepreneur: Cantillon, Say, Dupuit*. En: Moggridge, D.E. (Ed.), *Perspectives on the History of Economic Thought*. Edgar Elgar, Aldershot, pp. 117–123.
- Elkjaer, J.R., 1991. The entrepreneur in economic theory: An example of the development and influence of a concept. *History of European Ideas* [G. B.] 13 (6), 805–815.
- Emmett, R.B., 2009. *Frank Knight and the Chicago School in American Economics*. Routledge, Londres.
- Hammeed, K.A., 1974. *Enterprises. Industrial Entrepreneurship in Development*. Sage Publications LTD, Londres.
- Hébert, R.F., Link, A.N., 1989. In the search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*. 1 (1), 39–49.
- Hébert, R.F., Link, A.N., 2007. Historical perspectives on the entrepreneur. *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 2 (4), 261–408.
- Hébert, R.F., Link, A.N., 2009. *A History of Entrepreneurship*. Routledge, Londres.
- Hoselitz, B.F., 1951. The early history of entrepreneurial theory. En: Spengler, J.J., Allen, W.R. (Eds.), *Essays in Economic Thought: Aristotle to Marshall*. Rand McNally, Chicago, pp. 193–220.
- Jevons, W.S., 1881. [1959]. *Richard Cantillon and the nationality of political economy*. En: Higgs, H. (Ed.), *Essai sur la Nature du Commerce en General, edited with an English translation and other material*. Frank Cass and Co., LTD, Londres.
- Kaiser, C.P., 1990. Entrepreneurship and resource Allocation. *Eastern Economic Journal*. 16 (1), 9–20.
- Kaldor, N., 1972. The irrelevance of equilibrium economics. *The Economic Journal*. 82 (328), 1237–1255.
- Kilby, P., 1971. *Hunting the Heffalump*. En: Kilby, P. (Ed.), *Entrepreneurship and Economic Development*. The Free Press, Nueva York, pp. 1–42.
- Kirzner, I., 1973. *Competition and Entrepreneurship*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Knight, F.H., 1947. *Riesgo incertidumbre y beneficio*. Aguilar, Madrid.
- Lee, H.S., Venkataramen, S., 2006. Aspirations, market offerings, and the pursuit of entrepreneurial opportunities. *Journal of Business Venturing*. 21, 107–123.
- Leibenstein, H., 1968. Entrepreneurship and development. *American Economic Review*. 38 (2), 72–83.
- Leibenstein, H., 1979. The General X-Efficiency Paradigm and the Role of the Entrepreneur. En: Rizzio, M.J. (Ed.), *Time, Uncertainty and Disequilibrium: Exploration of Austrian Themes*. Lexington Books, Lexington, pp. 127–139.
- Loasby, B.J., 1999. Marshall theory of the firm. En: Backhouse, R., Creedy, J. (Eds.), *From classical political economics to the theory of the firm*. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 176–194.
- Marco, L., 1998. From dynamics of the entrepreneur to the analysis of the firm. En: Faccarello, G. (Ed.), *Studies in the History of French Political Economy*. From Bodin to Walras, editado. Routledge, Londres, pp. 284–318.
- Marshall, A., 2005. *Principios de Economía. Un tratado de Introducción*. Síntesis, Madrid.
- Menudo, J.M., 2014. *Jean-Baptiste Say et les compétences entrepreneuriales pour l’industrialisation, Innovations*. *Revue d’Economie et de Management de l’Innovation*. 44 (3), 39–57.
- O’Kean, J. M.^a, 2000. *La teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios*. Alianza, Madrid.
- O’Kean J. M.^a, Menudo, J.M., 2002. *La théorie de la fonction entrepreneuriale chez JB Say: La tradition Cantillon-Turgot-Say*. En: Potier, J.-P., Tiran, A. (Eds.), *Jean-Baptiste Say: Nouveaux regards sur son œuvre*. Economica, Economica, Paris, pp. 577–604.
- Polanyi, K., 1944. [2001] *Great Transformation. The Political and Economic Origin of Our Time*. Beacon Press, Boston.
- Raffaelli, T., 2003. Whatever happened to Marshall’s industrial economics? *European Journal of the History of Economic Thought*. 11 (2), 209–229.
- Reder, M., 1982. Chicago economics: Permanence and change. *The Journal of Economic Literature*. 20 (1), 1–38.
- Redlich, F., 1949. The origin of the concept of entrepreneur and creative entrepreneur. *Explorations in Entrepreneurial History* 1, 145–166.
- Ricketts, M., 2002. *The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Santos, M., 1992. *El empresario y la empresa en el capitalismo: el estudio de la jerarquía y la organización a lo largo de la historia del pensamiento económico* (tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Say, J.-B., 2001. *Tratado de Economía política*. Fondo de Cultura Económica, México DF.
- Say, J.-B., 1968. *Cours complet d’économie politique pratique et mélange et correspondance d’économie politique*. Edizione dell’Ateneo Bizzarri, Roma.
- Schoorl, E., 2012. *Jean-Baptiste Say: Revolutionary, Entrepreneur, Economist*. Routledge, Londres.
- Schultz, T.W., 1975. The value of the ability to deal with disequilibria. *Journal of Economic Literature*. 13 (3), 827–846.
- Schultz, T.W., 1990. *Restoring Economic Equilibrium: Human Capital in the Modernizing Economy*. Basil Blackwell, Cambridge, Mass.
- Schumpeter, J.A., 1912. [1976]. *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México DF.

- Steiner, Ph., 1997. La théorie de l'entrepreneur chez Jean-Baptiste Say et la tradition Cantillon-Knight. *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique* 73 (4), 611–627.
- Torrero, A., 1996. Empresas y empresarios en el Reino Unido. La visión de Marshall y de Keynes. *Revista de Historia Económica* 14 (2), 421–435.
- Van Praag, C.M., 2005. *Successful Entrepreneurship: Confronting Economic Theory with Empirical Practice*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Wilken, P.H., 1979. *Entrepreneurship. A Comparative and Historical Study*. Ablex Publishing Corporation, Norwood.
- Zaratiegui J. M.^o, 2002. *Alfred Marshall y la teoría económica*. Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Valladolid, Valladolid.