



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES (ICADE)

EL EMPRESARIO Y EL CONTEXTO ECONÓMICO

Autor: Ignacio Echánove

Martínez de Pisón

Director: Marta Ramos Aguilar

Madrid

Junio 2015

Agradecimientos:

A mi tutora Dña Marta Ramos Aguilar por su dirección y supervisión sobre mi Trabajo de Fin de Grado.

A Ramón Echánove Tuero y a Fátima de Diego, sin los cuales este trabajo no hubiese sido posible.

Resumen

La presente investigación tratará de analizar las distintas teorías del empresario y ver su relación con el contexto económico. Para ello, se ha llevado a cabo una revisión de las diferentes teorías y enfoques en relación con la figura del empresario.

En la microeconomía desempeña un importante papel la función de las empresas y el rol del empresario, por lo que se debe de estudiar meticulosamente su impacto en ella. Es decir, que a través de las actividades que desempeña el Homo Agens u hombre de acción se logra el desarrollo económico. Esto es debido a la expansión del conocimiento que se produce en el mercado.

En este escrito también se presentarán las distintas formas de entender a la competencia, ya que es la estructura en la cual se desarrolla la función empresarial.

Por lo tanto, el objetivo primordial de este trabajo, es enfatizar en la importancia que tiene la figura del empresario en el contexto económico de hoy en día, ya que sus decisiones tienen una repercusión inmediata en este ámbito. Para lograr dicho objetivo, se ha estudiado la literatura de las diferentes líneas de pensamiento. La conclusión principal que se extrae de este estudio, es que, el empresario es el factor más importante. Es el que mayor potencial presenta a la hora de evolucionar. Mediante una función empresarial ética y eficiente, es posible resolver los conflictos coyunturales. En definitiva, para un desarrollo macroeconómico debe de haber una revolución microeconómica. Solo de esta manera se conseguirá el progreso económico.

Palabras clave:

Empresario, Función empresarial, Competencia, Microeconomía, Contexto Económico, Ética.

Abstract

This research will try to analyse the evolution of economic development with regard to the analysis of the concept of the entrepreneur so far. By reviewing the different theories and approaches of different authors raised with respect to the entrepreneur. For microeconomics, reviewing entrepreneurship and its impact on the economy is of great importance. Even more, in order to achieve economic development, it is necessary, an increase in knowledge, which is managed through the activities performed by the Homo Agens or man of action. Furthermore, an analysis of the Competition Structure will be required, which dictates the Business Function and regulates it, in order to achieve its goal. The objective of this work is to review how the entrepreneur has an immediate impact on the economic context, through entrepreneurship. To do so, the methodology followed is based on the literature review of different lines of thought on the issues mentioned above. The main conclusion to be drawn is that the entrepreneur is the mean with the greatest potential, in order to manage development and evolution. This is handled, through an ethical and efficient business management, which can solve the short-term conflicts. Ultimately, in order to be successful in a macroeconomic context, there should be a microeconomic revolution. Only in this way economic development will be achieved.

Key Words:

Entrepreneur, Entrepreneurship, Competition, Microeconomics, Economic, Ethics.

Tabla de Contenidos

1. Introducción	6
1.1 Justificación.....	8
1.2 Objetivo de la Investigación.....	9
1.3 Metodología	10
1.4 Estructura	11
2. Revisión de la literatura	12
2.1 El Empresario.....	12
2.1.1 El Empresario Innovador	14
2.1.2 El Empresario Descubridor de Oportunidades	18
2.1.3 La figura del Capitalista y el Empresario	21
2.1.4 Enfoque Shareholder.....	21
2.2 La Función Empresarial o Empresarialidad.....	26
2.3 La Competencia	29
2.3.1 Teoría de la Agencia.....	33
2.3.2 Teoría de los Costes de Transacción.....	35
2.4 Contexto Económico	38
2.4.1 El Empresario y el Contexto Económico	38
2.4.2 El Contexto Económico y la Función Empresarial.....	38
2.4.3 El Contexto Económico y la Competencia.....	39
2.4.4 Empresario, Empresarialidad, Competencia y Contexto Económico	41
2.5 Conclusiones.....	44
3. Bibliografía	48
3.1 Anexo I	52

1. Introducción

Hoy en día, muchas de las decisiones con respecto a la economía, se toman en su mayoría desde la perspectiva macroeconómica. Intentando afrontar de este modo las difíciles situaciones coyunturales.

Cuando sacudió la crisis del 2008 al mundo entero, siendo esta una de las mayores crisis económicas vividas hasta entonces, se adoptaron básicamente decisiones de carácter macroeconómico. De esta forma trataban de afrontar y superar los líderes políticos de las grandes potencias económicas mundiales el suceso y la dramática situación por la que estaban atravesando. A través de las políticas fiscales y monetarias pretendían dar confianza a los individuos y demostrarles que las instituciones financieras seguían siendo sólidas. Cuando en realidad las soluciones que se estaban intentando alcanzar, deberían de haber sido estudiadas también desde un punto de vista microeconómico. Una de las mayores preocupaciones de los estados y uno de los grandes problemas de esta crisis, ha sido la tasa de desempleo. Esta se ha afrontado desde un carácter macroeconómico, sin plantearse tan siquiera las soluciones desde un enfoque diferente. Es tan importante a la hora de dar respuesta a los conflictos el enfoque microeconómico como el macroeconómico. Han de tenerse en cuenta ambos.

Las decisiones macroeconómicas tienen un impacto directo con respecto a la microeconomía. No obstante, si analizamos la definición de la microeconomía y profundizamos sobre ella, nos daremos cuenta de que la gestión microeconómica es igual o más relevante que la macroeconomía.

La Real Academia Española, define la microeconomía como: “El Estudio de la economía en relación con acciones individuales, de un comprador, de un fabricante, de una empresa, etc.” Es decir, que el comportamiento de los individuos tiene un impacto claro sobre el desempeño económico. Por consiguiente, se ha demostrado como ambos campos económicos son interdependientes. Este trabajo pretende analizar la postura

microeconómica, para poder comprender la importancia que conlleva la microeconomía en el contexto económico global.

Por otra parte, grandes escuelas económicas, como por ejemplo, La escuela Austriaca, están retomando estos enfoques a la hora de analizar la economía. Previamente, la importancia con la que se consideraban las investigaciones de esta Escuela era muy superficial. Se pasaban por alto las aportaciones que presentaba esta Escuela, ya que en términos matemáticos era muy complicada de argumentar y por lo tanto parecía carecer de importancia. Sin embargo, no se debe de olvidar, que esta orientación microeconómica, lleva presente desde hace muchas décadas con grandes contribuciones como las de Cantillon (1730), Hayek (1976), Huerta de Soto (2012) y numerosos autores nacionales e internacionales más.

Por ello, esta investigación estudia la relevancia de la figura del empresario y cómo afecta esta misma directamente al desarrollo económico. Haciendo un estudio de la función empresarial y viendo la importancia de la Competencia, como marco en el cual se rige toda acción empresarial y permite el desarrollo eficiente del contexto económico.

1.1 Justificación

He decidido realizar mi Trabajo de Fin de Grado apoyándome sobre todo en la escuela Austriaca. Considero que la ciencia económica se basa en la capacidad de razonamiento humana. Esto es algo que los pensadores de esta escuela siempre han defendido y demostrado frente a otras escuelas, en las cuales se han planteado los trabajos de investigación desde una perspectiva meramente científica. El pensador Austriaco analiza la figura del empresario en un contexto global y se plantea las características psicológicas y sociales del empresario que no encajan en el modelo económico actual. Soportan sus teorías y hallazgos con argumentos matemáticos. Un buen ejemplo sería, la teoría de equilibrio de Walras, teoría utilizada para la planificación macroeconómica.

Este trabajo se centrará en la economía del conocimiento, la iniciativa empresarial y la ética de dicha actividad. Se recopilarán las teorías del empresario más relevantes y se analizará la evolución de estas a lo largo de la historia.

Generalmente cuando se piensa en el desarrollo económico, se estudian en profundidad las cuestiones macroeconómicas, no obstante este planteamiento es escaso. La presente investigación intentará ver cómo afectan las actuaciones empresariales al entorno macro. Se dará por lo tanto mucha relevancia a los diferentes puntos de vista que existen en las numerosas escuelas económicas y se contrastarán.

1.2 Objetivo de la Investigación

El objetivo de esta investigación es conocer las distintas teorías del empresario y demostrar la importancia de la función empresarial con respecto al entorno económico. A través de un análisis detallado de las teorías más relevantes del empresario, se quiere remarcar la correlación entre las funciones del empresario y dicho entorno, es decir, el impacto económico que estas tienen. Además se analizarán otras perspectivas, que han tenido poca relevancia hasta el momento y que poco a poco están cogiendo fuerza.

La finalidad de este escrito por lo tanto será:

- Identificar las cualidades que diferencian a un individuo de un empresario.
- Conocer las principales teorías de la competencia y compararlas. Analizando tanto la teoría estática del mercado como la dinámica. Determinar las diferencias entre las distintas teorías y examinar la importancia que posee la competencia tanto para el mercado como para el empresario.
- Presentar la correlación entre la función empresarial y el desarrollo económico.

Para cumplir con estos objetivos se ha llevado a cabo una revisión crítica de la literatura, definiendo los términos claves y situándolos en su contexto. Intentando relacionar en todo momento los diferentes temas y aspectos tratados. Las conclusiones han sido redactadas de tal manera que se perciba el gran impacto que tienen estos objetivos con respecto a la temática propuesta.

1.3 Metodología

La importancia de la figura del empresario y su desarrollo económico es un tema complejo de cuantificar a la hora de examinar los resultados, debido a su falta de apoyo matemático que normalmente acompaña a cualquier teoría. Esto surge ya que las afirmaciones con respecto al tema en cuestión son los resultados de exhaustivos análisis del ámbito de las ciencias sociales, en las cuales se estudia el comportamiento y el valor intrínseco del individuo. Estas carecen por lo tanto de soporte matemático.

Por otra parte, a lo largo de este trabajo, se presentará un desglose de las teorías que estudian la psicología y comportamiento de los individuos a la hora de desempeñar su función económica. Este hecho dificulta aún más la posibilidad de argumentar con cifras y estadísticas, pero no impide valorar su conducta. Por consiguiente, únicamente obtendremos como conclusiones nuestras observaciones y análisis extraídos de los contenidos presentados.

La metodología aplicada para esta investigación se ha basado en el método deductivo a través de un análisis cualitativo de distintos autores. Se realizará una revisión de la concepción de Cantillon (1730), Schumpeter (1963) y Kirzner (1973) en relación a la figura del empresario, Mises (1952) respecto a la esencia de la acción humana en relación a la función empresarial y finalmente se abordarán las contribuciones de Hayek (1960) en lo que se refiere a la Competencia. También se realizará un repaso de otros autores que mediante sus investigaciones han contribuido de una manera u otra al desarrollo del trabajo.

1.4 Estructura

Este trabajo se divide únicamente en un bloque de acuerdo con la metodología descrita en el apartado anterior. Es un único apartado compuesto por la síntesis, la crítica y la valoración de la literatura. Este se fracciona a su vez en seis subapartados. En primer lugar corresponde a la introducción, que dará pie a todo lo que procede, introduciendo los conceptos que se van a tratar. En segundo lugar se encuentra el punto titulado “El empresario”, donde se analizarán brevemente las distintas teorías sobre el empresario y se estudiará con mayor detalle y precisión la figura del empresario desde la perspectiva de dos autores internacionales de gran relevancia, Schumpeter y Kirzner. En tercer lugar, se observará “La Función Empresarial”, como clave del desarrollo. En cuarto lugar, se examinará “La Competencia”, como marco estructural de actuación para la función empresarial. En penúltimo lugar, se hablará sobre el “Contexto Económico”, y se apreciará cómo afectan todos los apartados tratados con anterioridad a este punto. Finalmente, en último lugar, se resumirán las conclusiones obtenidas del contenido anterior.

2. Revisión de la Literatura

2.1 El Empresario

Históricamente, se ha concebido la empresarialidad¹ como una mera función de equilibrio entre oferta y demanda, es decir la teoría del Equilibrio General de Walras. Pasando por alto la función empresarial por completo. Es más, esta concepción se remonta a 1874, cuando Léon Walras profundizó sobre la ley de Say. Esta ley sostiene, que para cada nivel de oferta se crea un nivel de demanda en el mercado. Léon Walras, llevó esta tesis un paso más allá. Llegando a percibirse la Teoría del Equilibrio General Walrasiano, como el concepto, que debería tener todo individuo de la Economía. (Moreno, 2010)².

Esta noción fue aceptada por numerosos estudiosos y especialistas de la materia (Mill, Smith, Marshal), donde en la propia función de equilibrio era inherente la función empresarial y por lo tanto la relevancia de esta función era muy superficial. Sin embargo, los exponentes de la escuela austriaca, como: Cantillon (aunque provenía de la escuela fisiócrata), Menger, Schumpeter, Hayek, Mises y Kirzner, sí que hacen referencia a la función empresarial y a la figura del empresario. (Perdomo Charry, 2010)³.

Como destaca Rothbard (1995, citado en Ravier, 2011)⁴: “para este mercader, banquero y especulador del mundo real hubiese sido inconcebible caer en la “trampa ricardiana, walrasiana y neoclásica” de dar por supuesto que el mercado se caracteriza por un perfecto conocimiento y un mundo estático de certeza, y dejar ausente así, a la figura

¹ Término utilizado en la literatura, sinónimo de Función Empresarial

² Moreno, M.A. , *¿Qué es la Teoría del Equilibrio General Walrasiano?*. Available: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-teoria-el-equilibrio-general-walrasiano> [2010, 12/15].

³ Geovanny Perdomo Charry 2010, "Empresarialidad y Empresa: Una aproximación desde la Escuela Austriaca", *Estudios Gerenciales*, vol. 26, no. 115, pp. 161-178.

⁴ Ravier, Á. 2011, "El Essai de Richard Cantillon", *Laissez-Faire*, , no. 35, pp. 1-25.

empresarial”. Es decir, la percepción, que tenían y tienen muchos individuos acerca de esta ciencia es inconcebible a la hora de realizar un análisis global de la economía y sus factores.

En torno a 1730, Cantillon publicaba su gran obra maestra: “Essai sur la Nature du Commerce en Général”, donde entre otras numerosas aportaciones, presentaba la importancia del empresario como una variable imprescindible del desarrollo del sistema económico capitalista y como elemento clave del proceso del mercado. Desde un inicio, Cantillon procedió a definir la figura del empresario, como aquel ser humano capaz de asumir unos costes conocidos y unos ingresos inciertos. Esta deducción de la figura del empresario se opone a las teorías ricardianas, walrasianas y neoclásicas, las cuales pasan por alto el rol tan importante que estos personajes desempeñan en la economía. Es por ello y por la gran influencia de estas hipótesis, por lo que en muchos estudios de la economía moderna la figura del empresario como tal, carece de importancia y relevancia en el ámbito global. (Ravier, 2011).

Para Cantillon (Ravier, 2011): “el entrepreneur que fracase en sus proyectos de inversión será pobre e irá a la quiebra, mientras que el exitoso, en cambio, será rico y podrá mantener o extender sus negocios.” Desde un primer instante Cantillon da valor a la función empresarial, y a la figura del empresario. Ya desde un inicio, hace un primer filtro entre la figura del entrepreneur⁵, y el resto de trabajadores.

Quesnay procede con el análisis económico dividiendo en dos clases a los productores de la economía de mercado: Contratados, aquellos quienes reciben un sueldo fijo y empresarios cuyas ganancias se ven inciertas (Perdomo Charry, 2010). Como podemos observar, Quesnay continua con el análisis del empresario e identifica dos categorías, haciendo una clara distinción entre los miembros de la fuerza laboral, dado que no se pueden concebir como una misma identidad a la hora de realizar el análisis económico.

A continuación de estas aportaciones, los autores de la escuela austriaca proceden a realizar sus contribuciones. Comenzando con el padre fundador de la escuela austriaca Menger, que tiene como noción del empresario a aquellos individuos que transforman

⁵ Tecnicismo. Proviene de la literatura, significa emprendedor.

bienes de orden superior y otros de orden inferior. Por el contrario, Mises aborda la figura del empresario, ya no tanto desde la perspectiva económica, sino que desde el enfoque psicológico, que rodea a la figura del empresario (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)⁶. Dicho con otros términos, percibe al empresario desde el análisis de la acción humana. Mises por tanto interpreta el papel del empresario desde el enfoque de la incertidumbre, inherente a toda acción humana. Hayek continúa por esta orientación, como fiel discípulo de Mises, y su visión del empresario gira en torno al descubrimiento y la creatividad empresarial (Perdomo Charry, 2010).

Sin embargo, tras este breve repaso de las diferentes concepciones de la figura del empresario, quienes conocen bien la materia se habrán dado cuenta de la ausencia de dos grandes autores cuyos trabajos han repercutido enormemente en la noción del empresario. Schumpeter y Kirzner serán estudiados a continuación con una mayor profundidad. En primer lugar Schumpeter, desde el enfoque económico, dado que sus aportaciones del empresario innovador, permiten explicar la imposibilidad del equilibrio del mercado. En segundo lugar Kirzner, donde su reflexión sobre el empresario descubridor sigue en línea con sus otros miembros de la escuela Austriaca y procede con el enfoque psicológico. (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)

2.1.1 El Empresario Innovador

Con respecto a la percepción de Schumpeter del empresario se analizará desde el enfoque económico. A pesar de que Schumpeter atribuya a la figura del empresario rasgos de carácter psicológico como procederemos a explicar, la concepción del empresario para Schumpeter tiene un fuerte impacto en como se concibe el mercado y por tanto se dice que la percepción del empresario para Schumpeter se realiza desde el enfoque económico. A pesar de que importantes autores previos a Schumpeter se hayan dado

⁶ Alonso Nuez, M.J. & Galve Górriz, C. 2008, "El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes de su constitución", *Acciones e Investigaciones Sociales*, vol. 26, pp. 5-44.

cuenta de la relevancia de la función empresarial, Schumpeter es de los primeros autores que realiza un exhaustivo análisis de la figura del empresario. Además el análisis de Schumpeter sobre el empresario tendrá una gran trascendencia para los futuros análisis de esta figura por parte de otros autores. Es definitiva, la concepción del empresario innovador dará pie a futuras investigaciones en relación a este tema y la comprensión del mercado. (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)

Schumpeter concibe al empresario como el elemento innovador que desarrolla sus actividades a través de la empresa. Concibiendo a la empresa como el medio que llevará a cabo la realización de nuevas combinaciones. A su vez la realización de estas nuevas combinaciones tendrán un impacto sobre el entorno económico. Mediante la función empresarial el empresario innovador es capaz de crear nuevas combinaciones que no eran comunes. (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)

Sin embargo, a la hora de llevar a cabo la función empresarial cabe destacar para Schumpeter la diferencia entre los siguientes conceptos : innovación e invención. Mientras que la invención es el desarrollo de creación o combinación de nuevas ideas, la innovación es la capacidad de convertir dichas ideas en realidades. Es decir, a efectos prácticos mientras las invenciones no sean capaces de transformarse en realidades, no tendrán ninguna importancia económica. Es por esto que tanto la innovación como la invención son importantes. En efecto, para Schumpeter el empresario es aquel que a través de la innovación es capaz de hacer realidad las ideas. Sin la posibilidad de ser capaz de hacer realidad las ideas, Schumpeter no concibe a ese individuo como empresario. Por lo tanto, la condición de innovador es tan importante o más que la característica de invención, dado que una invención por si sola no repercute en el contexto económico, sin embargo la innovación tiene un impacto directo. De este modo, excluye a gerentes y directores del carácter de empresario cuando realizan actividades rutinarias porque no contribuyen a realizar las nuevas combinaciones. (Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011)⁷

⁷ Valencia de Lara, P. & Patlán Pérez, J. 2011, "El empresario innovador y su relación con el Desarrollo Económico", *Economía y Empresa*, vol. 5, no. 3, pp. 21-27.

Si se analizan estas percepciones de Schumpeter con detalle se llega a la conclusión entonces de que la condición de empresario no es infinita sino temporal. Sólo se es empresario cuando se llevan a cabo esta serie de innovaciones, si no, no lo considera empresario. Por tanto, es muy difícil a lo largo de la vida del agente económico llegar a ser empresario. No obstante, si se adquiere la condición de empresario se generará el desarrollo económico. (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)

En palabras de Schumpeter (1963, citado en Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011) : “es en consecuencia tan raro que una persona conserve durante toda su vida el carácter de empresario, como lo es para un hombre de negocios no ser empresario, ni aún siquiera un momento y en forma modesta, durante todo el curso de una vida”.

Cabe profundizar en las motivaciones que empujan a los individuos a convertirse en empresarios. Para Schumpeter las características que debe tener un empresario deben ser las de Voluntad y Acción. El individuo experimenta la necesidad de realizar un cambio a la manera actual de realizar las cosas y este deseo se convierte en acción a través de la innovación. Mediante la acción del empresario ante la inconformidad de la situación actual, se consigue el desarrollo económico. Es decir, lo que diferencia un individuo corriente de un empresario es la capacidad que tiene el empresario de voluntad y acción para así conseguir el progreso económico.

Sin embargo, pueden existir barreras que impidan a los individuos proceder con su emprendimiento. Una vez comienza este proceso, comienza también un periodo de incertidumbre al que tendrán que enfrentarse. A esta situación sólo son capaces de hacerle frente mediante la experiencia que han ido acumulando a lo largo de los años. También, el individuo tendrá que cambiar las formas en las que suele realizar sus acciones por las nuevas formas que considera más efectivas. Finalmente se enfrentará a presiones sociales, ya que estará nadando a contracorriente rompiendo la costumbre. A esto Schumpeter lo denomina como: “Ostracismo Social”. (1963, citado en Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011):

El empresario denomina nuevas combinaciones a la siguiente lista que se presenta a continuación. Estas nuevas combinaciones se producen a partir de la innovación. (Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011) :

- Introducción de nuevos métodos de producción
- Utilización de los métodos de producción ya existentes de una forma distinta, así obteniendo una ventaja competitiva
- Comercialización o utilización de medios de producción que ofrecen ventajas en relación con los existentes
- Introducción de bienes sustitutivos
- Creación de una empresa para comercializar productos o bienes sustitutivos
- La introducción de una mejora en un producto o servicio existente
- Apertura de nuevos mercados
- Producción de un nuevo bien o servicio

Para Schumpeter mediante la innovación que generan las nuevas combinaciones se consigue el desequilibrio económico. Es decir, que Schumpeter considera la imposibilidad de la existencia de equilibrio económico por la existencia de estas nuevas combinaciones. Entonces en el hipotético caso de la existencia de equilibrio económico, este se rompe mediante la innovación. Por lo que este equilibrio deja de existir si lo hubiese habido en algún momento. La función empresarial constantemente rompe esa balanza por lo que al final nunca se alcanza esta condición de equilibrio. Aún más, como la sociedad está en permanente cambio socioeconómico a la cabeza de los mejores individuos porque las empresas a través de su ingenio e innovación rompen el equilibrio preestablecido creando nuevos productos y así sus nuevas demandas, esta situación “idílica” de equilibrio descrita por algunos autores no puede concretarse. Lo que el

denomina como creación destructiva. A través de la creación de nuevas combinaciones se destruye el equilibrio. (Kizner, 2008)⁸

Para Schumpeter es importante mencionar la distinción entre la figura del capitalista y del empresario. Esto es así porque Schumpeter considera que el emprendedor está expuesto a un mayor riesgo de pérdida que el capitalista. Mientras que, la pérdida del riesgo económico no lo asume el empresario sino que recae sobre el capitalista. El empresario corre el riesgo de la pérdida reputacional. No hay mayor pérdida que esta ante los ojos de la sociedad. Es por eso, que para Schumpeter es importante realizar la distinción entre capitalista y empresario ya que los riesgos asumidos y expuestos por ambos son diferentes. Continúa así explicando que por este motivo el riesgo económico no es parte de la función empresarial. Haciendo énfasis en que la única función del empresario es la de innovar y la pérdida de la reputación. (Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011)

A continuación se procederá a analizar la concepción del empresario desde la visión de Kirzner.

2.1.2 El Empresario Descubridor de Oportunidades

En el próximo apartado se analizará la concepción del empresario según Kirzner, desde un punto de vista psicológico. Es decir, Kirzner estudia la figura del empresario desde sus rasgos de personalidad para lograr entender que características motivan a estos individuos a actuar de la forma que lo hacen y conseguir tener éxito. (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)

El autor acostumbra a acompañar la palabra empresario con el adjetivo “descubridor”. Ya que bajo empresario entiende a aquella persona la cual a través de su intuición y de su agudeza es capaz de descubrir oportunidades de beneficio en el mercado. Es decir,

⁸ Kirzner, I.M. 2008, "The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification", *Research Institute of Industrial Economics*, , no. 760, pp. 1-13.

mediante un continuo estado de alerta, los individuos pueden apreciar las oportunidades que brinda el mercado (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008).

Kirzner, con ayuda de esta percepción del emprendedor, está ampliando el conocimiento que Mises ya presentaba en 1952. Para Mises entre otras concepciones, el emprendedor es aquel que tiene una visión más correcta de la situación del mercado. Kirzner, analiza estos estudios y procede identificando esta situación, como la capacidad de estar alerta por encima de otros agentes involucrados. (Kirzner, 2008)

Por lo tanto, los individuos que interactúan en el mercado, obtienen un beneficio, cuando cambian de una situación de desconocimiento a una de conocimiento. Lo que se produce, por la capacidad de actuación del empresario a la hora de descubrir posibilidades de ganancia, que no habían sido previamente percibidas en el mercado. De esta manera, los individuos al estar rodeados por la incertidumbre, la cual será el resultante final de tomar ese camino, deben proceder a una identificación mental de los posibles escenarios presentes y futuros, para poder ponderar si los beneficios superan a las pérdidas (Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011)⁹. En efecto, lo que se concibe como coste de oportunidad. Es decir, esta situación se produce para Kirzner, en el momento que los individuos descubren la posibilidad de obtener beneficios y deciden actuar al respecto y descartar, por tanto, las demás posibilidades.

El proceso de avanzar de un estado de desconocimiento hacia un estado de conocimiento se traduce en el la facilidad que se posee hoy en día a la hora de adquirir información y asimilarla adecuadamente. Los individuos en cuestión tienen los conocimientos y estudios necesarios para transformar esa información y aprender de ella. Dicho con otras palabras, convierten el desconocimiento en información útil con posibilidad de ganancia. Esta asimilación de información evoluciona a conocimiento gracias a la visión empresarial de los individuos. Este proceso es completamente subconsciente, y mediante

⁹ Valencia de Lara, P. & Patlán Pérez, J. 2011, "El empresario descubridor de oportunidades de Mercado: Puntos Centrales de la teoría de Kirzner", *Economía y Empresa*, vol. 5, no. 1, pp. 31-38.

la transformación surge el aprendizaje espontáneo. Es importante comprender que es un proceso subconsciente en todo momento, si fuese consciente, no surgiría ningún aprendizaje y no se podría aprender un nuevo conocimiento. Esto es, porque sin aprendizaje no hay nuevo conocimiento. Kirzner denomina a este proceso lo que previamente hemos señalado como estado de alerta. Del mismo modo que el aprendizaje es espontáneo, también lo es el estado de alerta. No puede ser producido sin más o ser planeado. Este proceso mental es parte de la naturaleza humana. Es un proceso que surge intrínsecamente como proceso de aprendizaje que ocurre debido a nuestra naturaleza. (Gunning, 2004)¹⁰

Por otra parte, esta concepción del empresario descubridor es posible debido a la naturaleza heurística del mercado. Por lo tanto, es importante aceptar que las decisiones empresariales están sujetas a la especulación. Al tomar la decisión de comenzar en el camino de la actividad empresarial, la incertidumbre que asume el emprendedor debe de ser recompensada de algún modo, como ya indicaba Schumpeter en sus escritos. (Valencia de Lara y Patlán Pérez, 2011)

A diferencia de Schumpeter, a ojos de Kirzner todo agente social que interactúa en el contexto económico puede tener ese papel de descubridor. Esto se debe a que cualquier individuo puede tomar decisiones basándose en sus juicios e intuiciones ,además de tratar bajo un contexto de incertidumbre. Por otra parte, como hemos analizado previamente, Schumpeter identifica al emprendedor como un agente que consigue la designación de empresario mediante la disrupción en el contexto económico, a través de la destrucción creativa. Es decir, que solo se es empresario, si se logra romper el equilibrio existente en el mercado, enseñando a los consumidores a tener nuevas necesidades. Mientras que Kirzner percibe al empresario como cualquier individuo capaz de percibir oportunidades. Esta distinción es importante dado que Schumpeter limita la posibilidad de llegar a ser un emprendedor y Kirzner por el contrario percibe que cualquier individuo puede desempeñar esta función. (Alonso Nuez y Galve Górriz, 2008)

¹⁰ Gunning, J.P. 2004, "Israel Kirzner's Entrepreneurship", , pp. 1-13.

Un punto importante que se debe considerar, surge de la diferencia entre la propiedad y la empresarialidad como funciones de índole distintas. Una vez que hemos adoptado el supuesto de concentrar todos los elementos de la función empresarial en las manos de los empresarios, automáticamente se excluye al propietario de capital de la función empresarial. Es decir, tanto para Schumpeter como para Kirzner la concepción de la figura del empresario se considera completamente independiente de la figura del capitalista. El empresario es aquel que le corresponde coordinar la operativa del negocio, mientras que el capitalista es el que aporta únicamente el capital. (Kirzner, 1975)¹¹

A continuación se analizarán con mayor detalle las distintas percepciones de ambas funciones y se aclararán las distintas combinaciones que se pueden realizar.

2.1.3 La figura del Capitalista y el Empresario

Es importante realizar un breve análisis de la figura del capitalista ya que sin capital no hay negocio. De modo que la relación entre ambos es necesaria para el desarrollo económico. Tanto la economía necesita de los flujos de capital como de los individuos para poder llevar a cabo la función empresarial. Sin embargo, tanto para Schumpeter como para Kirzner como previamente estudiado, realizaban una significativa distinción entre ambas figuras. Pasando por alto el importante análisis de la figura del capitalista y a su vez ignorando la interdependencia que tienen ambas.

En primer lugar, desde la perspectiva de un individuo con capital puede ocurrir que una persona este interesada en llevar a cabo un proyecto interesante pero no posea los conocimientos suficientes para poder desarrollar el proyecto y por tanto deba prestar su capital. La figura del capitalista no solo busca riqueza, sino que busca también involucrarse en proyectos mediante la prestación del capital porque cree que de esta manera tendrá un impacto. Sin lugar a dudar espera obtener un retorno, no obstante, el empresario también espera obtener ganancias de su actividad. El individuo que

¹¹ Kirzner, I.M. 1975, "El empresario", , pp. 1-40.

únicamente busca enriquecerse y especula con el capital sin prestar importancia a la creación de valor y al impacto que tendrá su capital, acabará en el largo plazo perdiendo el capital. (Camacho et al, 2013)¹²

En segundo lugar desde la perspectiva del empresario se debe contemplar como aquel individuo que tiene problemas de liquidez y decide acudir a los medios externos para financiarse. En este escenario, el capitalista si accede a prestar el capital al empresario, inmediatamente establecen una relación. En definitiva, siendo esta una relación de confianza en su más estricto sentido, en la cual el capitalista cede el capital y el empresario procede a emprender mediante ese capital.

En tercer lugar desde la perspectiva del empresario como capitalista o capitalista como empresario. También es importante contemplar esta relación de la siguiente manera. En ocasiones, la figura del empresario y la del capitalista puede ser la misma. Es importante a través de este ejemplo ver la dependencia de ambas figuras. Ya que previamente no se ha hecho hincapié en esta posibilidad. Existen muchos proyectos en los que se autofinancian a través de su propio capital generado a lo largo de su vida. Cuando un individuo posee los conocimientos y el capital a veces el individuo decide autofinanciarse. Como mencionan en sus estudios Cantillón (1755), Say (1803) y Turgot (1921), denominando a esta figura como empresario capitalista. (Johnsson, 2005)¹³

Shumpeter critica que tiene que haber una distinción entre ambas figuras porque el empresario es aquel que únicamente se dedica a realizar nuevas combinaciones, y esto no lo hace el capitalista, sin embargo, cuando sucede la situación mencionada previamente, se debe analizar la importancia de ambas figuras. (Johnsson, 2005)

¹² Camacho, I., Fernandez, J.L., Gonzalez, R. & Miralles, J. 2013, "La Empresa, sus Accionistas y sus Directivos" in *Ética y Responsabilidad Empresarial* Universidad Jesuitas, , pp. 109-157.

¹³ Johnsson, C.B., Richard 2005, "Entrepreneurship and Self - Finance", , pp. 1-18.

Lo que verdaderamente hace alusión Schumpeter es que en verdad el capitalista no puede llegar a ser empresario sin la realización de nuevas combinaciones, mientras que un empresario sí que puede llegar a ser capitalista. Por eso, procede a realizar una distinción entre ambas, para poder entender ambas figuras correctamente. Kirzner expande este conocimiento más adelante procediendo a explicar que la función empresarial en la práctica no tiene porque estar limitada a una profesión. Sin embargo, parece ser que esta visión de ambos autores se contradigan con su insistencia en una clara distinción de ambas figuras. No obstante, ellos realizan una distinción entre ambas figuras puramente para poder desarrollar las teorías del empresario. Es cierto, que estas teorías tengan una mayor repercusión que las teorías sobre la figura del capitalista, dado que como hemos estudiado previamente, mediante la función empresarial se consigue el progreso económico. Siendo el flujo de capital una herramienta para ayudar a la función empresarial a obtener su objetivo. Sin embargo, en la actualidad se están desarrollando negocios puramente de capital como por ejemplo el Capital Riesgo. Además, Rothbard (1985, citado en Johnsson, 2005) critica la exclusión de Schumpeter y Kirzner de la figura del capitalista de la función empresarial, cuando indica: “las ideas empresariales sin dinero son meros juegos de salón hasta que se obtiene la financiación y se compromete a futuros proyectos.”

Hemos analizado al empresario, hemos mencionado la importancia del capitalista y cómo este debe hacer referencia siempre al empresario, sin embargo a continuación se verá cómo los empresarios, por el contrario, deben hacer referencia siempre al capitalista. A través del enfoque Shareholder se presta atención a la figura del capitalista como factor relevante.

2.1.4 Enfoque Shareholder

Como se ha podido observar a medida que se ha ido identificando la figura del empresario y su desempeño, también se han planteado cuestiones sobre la figura del Capitalista. El enfoque moderno del Shareholder hace alusión a la figura Capitalista que tanto se ha mencionado, e intenta abordar esta cuestión. Se hace referencia en esta ocasión a la figura del capitalista como necesidad del empresario de crear valor para esta.

Procede analizando todas las partes involucradas e intentando alinear todos los intereses de los involucrados, entendiéndose como importante de cara a la función empresarial.

Por más que Schumpeter mencione en sus teorías como imprescindible a la figura del individuo emprendedor y pase por alto cualquier análisis con respecto a la figura del capitalista, no carece de importancia realizar un repaso de esta figura. De modo que, esta teoría da pie a la valoración de la importancia que tienen los Shareholders. De modo que se analiza la interdependencia de ambas figuras con respecto de la función empresarial. Es cierto, que es la figura del individuo emprendedor es aquel que rompe con lo conocido y con lo preestablecido, sin embargo la figura Shareholder es la que procede a confiar en el empresario, prestando el capital. De forma que tanto Shareholders (el capitalista), que depositan la confianza de la gestión del emprendedor, a través de arriesgar su capital, como los empresarios, que toman el capital prestado, contribuyen a desarrollar los proyectos. El desarrollo del proyecto pues es una puesta en escena de un trabajo en conjunto entre las dos partes involucradas, mientras el Shareholder es un individuo o institución que tienen una participación en la empresa o proyecto, el empresario es aquel que procede a desarrollar sus estrategias para llevar a cabo el concepto. Es decir, que tanto Shareholder como Empresario confían en la viabilidad del proyecto y por tanto emprenden el proyecto juntos.

Entonces como previamente hemos visto, según la concepción de Schumpeter y Kirzner, donde centran todos sus investigaciones en la figura del empresario, con respecto al capitalista se puede indicar que también puede perderlo todo, al igual que el empresario. El Shareholder también está expuesto a una pérdida reputacional. Por lo tanto, la noción del Shareholder, como la del empresario y su relación, es muy importante.

Es posible, que a lo largo de la historia, la figura del capitalista haya podido obtener una connotación negativa debido a que esta tomase provecho de su posición frente a los mercaderes o productores. Por este motivo, cabe especular que numerosos autores prestasen una mayor atención a la figura del empresario, sin embargo la figura capitalista está ganando más y más importancia en la modernidad. De tal manera que autores estén llevando a cabo investigaciones de la relación entre ambos y tomen la visión desde una perspectiva u otra. (Camacho et al, 2013)

Consecuentemente, algunos estudios de autores especializados en la rama de las finanzas consideran que la única razón de ser de las empresas proviene de la maximización de la riqueza de los accionistas (la figura capitalista). Desde esta perspectiva, nos damos cuenta cómo los estudios en referencia a esta materia han evolucionado. Cada vez hay más investigadores interesados en estas cuestiones. Lógicamente, no todo se reduce a la maximización del Shareholder, sino a la maximización conjunta de todos los involucrados en el desempeño empresarial. De tal manera, que la función empresarial pone en cuestión la importancia que tiene una colaboración conjunta para poder llevar a cabo cualquier proyecto. En definitiva, esta visión se centra en la importancia que tiene para el empresario el atender y aumentar el valor de los capitalistas. De esta forma, se verifica la importancia que tiene esta figura de cara al desarrollo de cualquier proyecto. (Hecking, 2002)¹⁴

¹⁴ Hecking, S. 2002, "The relation between Shareholder value orientation and shareholder value creation", .

2.2 La Función Empresarial o Empresarialidad

Por función empresarial se entiende la perspicacia que posee el individuo de forma de actuar en su relación de coordinación e intercambio con el mercado. Es decir, la capacidad de los individuos de organizarse y coordinarse con el medio para llevar a cabo una actividad. Esta perspicacia procede de la misma acción del individuo. Lo que diferencia, una mera acción humana de la función empresarial es que, la función empresarial es el medio con el que se pretende lograr la máxima eficiencia de la acción humana. Por lo tanto, no se trata de sinónimos. La función empresarial persigue llevar a cabo una serie de objetivos y estrategias estructuradas y ordenadas.

Así es que la empresarialidad es la causalidad de la misma acción humana. Teniendo en cuenta que la acción humana persigue transformar unos medios en unos fines, la función empresarial es la herramienta para lograr que este proceso se lleve a cabo. Por lo que, la empresarialidad y acción están muy vinculadas. La esencia de la función empresarial es la acción (Huerta de Soto, 2012)¹⁵. De esta manera el ser humano logra llevar a cabo todos sus proyectos y consigue desarrollarse. Es el motor de la economía y de la evolución.

¹⁵ Huerta de Soto, J. 2012, "Ludwig Von Mises y la Concepción Dinámica" in *La escuela Austriaca: Mercado y Creatividad Empresarial*, Segunda edn, Editorial Sintesis, , pp. 103-120.

Sin embargo, a través de la función empresarial, la acción humana logra ser algo activo, creativo y humano, frente a automático y mecánico (Kirzner, 1998 citado en Perdomo Charry, 2010). Esto quiere decir, que si el ser humano está cargado de acciones de carácter creativo y especulativo, es inviable que estas nociones obtengan el rasgo de automáticas y mecánicas. La propia esencia del ser humano es la creación y la innovación. Si la función empresarial fuese automática y mecánica no podría estar precedida de la acción. De modo que se contradeciría, y sería imposible que la función empresarial fuese el motor del desarrollo humano. Por lo que, la lógica nos indica la inviabilidad de estos rasgos.

Como procede Mises (1995) a explicar, la acción humana es percibida desde la incertidumbre, inherente en toda acción. Todas las decisiones se toman con carácter especulativo. Es imposible saber cual será el desenlace de cualquier decisión tomada por los individuos, ya que nadie posee todos los conocimientos necesarios. No se trata de seres omniscientes, nada más lejos de la realidad. El carácter especulativo de toda acción demuestra que la función empresarial no es automática ni mecánica. Lo que permite que el ser humano sea capaz de evolucionar a lo largo del tiempo.

No obstante, ¿Cómo logran los empresarios obtener este carácter creativo y especulativo? La función empresarial se caracteriza por ser una acción en la que, el individuo es capaz de asimilar la información que obtiene del entorno y transformarla para llevar a cabo sus objetivos.

El empresario logra estos cambios, mediante el continuo hallazgo de información nueva y desconocida. Estos descubrimientos se traducen en nuevo conocimiento, que se emplea para transformar los recursos a su alcance en fines. Con el objetivo de satisfacer los huecos en el mercado o crear sus propios nichos. Este hecho otorga a la función empresarial un carácter dinámico, ya que se trata de la incesante evolución de información en conocimiento. Es decir, mediante el constante aprendizaje y la insaciabilidad humana por querer aprender, se logra que la función empresarial tenga un impacto en su entorno.

Debido a la expansión del conocimiento que se adquiere mediante la función empresarial, el ser humano consigue producir un sistema económico cuyo núcleo está basado en la capacidad que tienen los individuos de llegar más lejos de lo material.

De manera que la función empresarial es un proceso de coordinación social que jamás se detiene ni se agota. El acto de empresarialidad es un acto de coordinación esencial que crea y transmite nueva información modificando la percepción general de objetivos y medios de todos los empresarios implicados (Huerta de Soto, 2004)¹⁶. Siendo este un proceso que nunca finaliza, debido a la necesidad del ser humano de adquirir continuamente nuevos conocimientos. Es más, se trata de un proceso que lleva establecido desde los inicios del ser humano y es lo que nos diferencia de los animales. La capacidad del ser humano de asimilar información y no establecerse límites a su capacidad evolutiva.

El empresario se convierte en un hombre de negocios que identifica oportunidades a partir del conocimiento y la información. La información es el producto de su vinculación con el mercado y las relaciones de intercambio. La constante búsqueda y creación de nueva información respecto a los medios y los fines son necesarias para así comprender la tendencia coordinadora que surge en el mercado de forma espontánea. Esta fuerza coordinadora se lleva a cabo a través de la competencia que surge en el mercado. Para concluir, la función empresarial proporciona la clave teórica para estudiar y explicar el mercado como proceso. El cual es impulsado por diferentes agentes del mercado. Estos adquieren la información y desarrollan acciones especulativas, imaginativas y atrevidas para encontrar oportunidades en él, dándose la competencia en el proceso de mercado (Perdomo Charry, 2010).

¹⁶ Huerta de Soto, J. 2004, "La capacidad coordinadora de la Función Empresarial" in *Estudios de Economía Política*, Segunda edn, Unión Editorial, , pp. 38-50.

2.3 La Competencia

Por competencia se entiende el confrontamiento entre individuos, que pretenden tener acceso al mismo sujeto, objeto u otro. Es decir que, compiten entre sí, porque aspiran a obtener la misma cosa¹⁷. En palabras de Cantillon: (Citado en Ravier, 2011) “los competidores tratarán por todos los medios, de arrebatar la clientela.” Sin embargo, por esta definición, intuitivamente se podría pensar que la competencia podría tener una connotación negativa. Dado que el resultado de dicha situación puede perjudicar a una de las contrapartes. Cuando la realidad del asunto va mucho más lejos que esta simplificación.

Gracias al análisis de la función empresarial, se ha podido entender que a pesar de que una de las contrapartes logre llenar ese vacío de mercado, que los distintos agentes estaban intentando alcanzar, la acción empresarial no cesa. Sino que, continúa para apuntar a los nuevos objetivos y aprovechar las nuevas oportunidades de ganancia. De tal manera, que todo lo contrario, la competencia tiene una connotación positiva (Camacho et al, 2013)¹⁸. Esta visión se debe gracias a las distintas teorías del mercado y de la competencia. Se distingue principalmente entre dos teorías de la Competencia, la Estática y la Dinámica. (Huerta de Soto, 2004)¹⁹

¹⁷ Real Academia Española

¹⁸ Camacho, I., Fernandez, J.L., Gonzalez, R. & Miralles, J. 2013, "La Empresa, sus Proveedores y Competidores" in *Ética y Responsabilidad Empresarial* Universidad Jesuitas, , pp. 245-270.

¹⁹ Huerta de Soto, J. 2004, "La crisis del Paradigma Walrasiano" in *Estudios de Economía Política*, Segunda edn, Unión Editorial, , pp. 56-57.

La teoría estática de la competencia es aquella en la cual existe un proceso de convergencia al equilibrio, basándose en la teoría del Equilibrio de Walras. Se asume que existe un equilibrio entre oferta y demanda. De manera que el precio está ya fijado, porque se conocen bien ambos ratios. Es decir, las empresas y los empresarios tienen a su disposición la información. En principio esta teoría no nos indicaría nada con respecto a la función empresarial. Es más, pasa por alto la función empresarial, indicando esta misma como una función sin importancia para el equilibrio en el mercado. Los empresarios no tienen supuestamente ninguna repercusión en el mercado, dado que la información es conocida entre los distintos agentes que interactúan. (Kirzner, 2004)

No obstante, si analizamos la estructura dinámica del mercado, observaremos que podemos realizar distintos comentarios con respecto a la función empresarial. Como estructura dinámica del mercado se entiende una estructura de flujos constantes de información, que son descubiertos a medida que los agentes económicos realizan su acción empresarial. Mediante una estructura de transmisión de información en el mercado que permite la coordinación entre los diferentes agentes, que obtienen la información. A través de la acción (función empresarial), ponen esa información a disposición de otros agentes. De manera, que es una estructura de flujos constantes de información.

En palabras de Hayek (1968)²⁰ : “Los sistemas económicos altamente desarrollados la competencia es importante como proceso de sondeo, en que los exploradores buscan oportunidades no aprovechadas las que al ser descubiertas pueden ser utilizadas también por otras personas”.

Es decir, los empresarios buscan oportunidades, que al aprovecharlas y descubrirlas dan pie a que otras personas sean capaces de beneficiarse de ellas. Esto lleva al desarrollo económico. Por lo tanto, los emprendedores están altamente ligados a la competencia, ya

²⁰ Hayek, F.A. "La Competencia como proceso de descubrimiento", , pp. 1-13.

que a través de la competencia, y la inquietud del individuo surgen las “oportunidades de romper con lo establecido” de tal manera que repercute positivamente en el desarrollo económico. Por competencia se entiende por tanto, el marco que permite el desarrollo de dicha empresarialidad en su máxima eficiencia posible.

De esta forma identificamos la competencia como el motor de desarrollo, que impulsa el descubrimiento y la creatividad de los procesos de mercado. El empresario se convierte en un hombre de negocios que identifica oportunidades a partir del conocimiento y la información, la cual es producto de su vinculación con el mercado y las relaciones de intercambio.

En palabras de Kirzner (Citado en Perdomo Charry, 2010): “Una economía que insiste en el equilibrio tiende por tanto a pasar por alto el papel del empresario.” Esta frase subraya la labor imprescindible del empresario y su papel fundamental en el mercado.

No obstante, la competencia según la teoría dinámica, tiene que estar sujeta a una característica esencial, la incertidumbre. Es un elemento esencial a la hora de comparar los mercados dinámicos frente a los estáticos. Mientras que en los mercados estáticos, existe un equilibrio entre oferta y demanda, del cual se conoce la demanda, la incertidumbre desaparece, al dar por hecho que se conoce por completo toda la información. La incertidumbre en el conocimiento con respecto a la oferta, demuestra que el mercado es una estructura dinámica de flujos constantes de información. Donde surge constantemente, gracias a la acción empresarial, nueva información y nuevos conocimientos. Por lo que, la incertidumbre, inherente al mercado, demuestra la esencia de los mercados dinámicos y apoya así la teoría hayekiana de la competencia.

Como explicaba Hayek (1968) en su ensayo sobre la competencia, las teorías sobre la competencia hasta el momento son equívocas debido a la imposibilidad de obtener resultados de carácter científico, esto se debe a causa de la naturaleza de la competencia, cuya esencia es la incertidumbre. Es decir, cada ejemplo que se estudie será un caso particular. Donde unos han triunfado otros han fracasado. Lo que da fuerza a la teoría dinámica y desmiente las teorías estáticas. Es imposible obtener resultados científicos. Si se conociese toda la información, pudiendo obtener resultados certeros y pudiendo

establecer normativas genéricas, entonces sería inviable para el ser humano desarrollarse e innovar. Sin embargo, la teoría dinámica desmiente esta afirmación. Estableciendo aún así ciertos patrones empíricos, no obstante, sin carácter científico.

Cabe la posibilidad de atar ambas teorías de la competencia, tanto las neoclásicas como las austriacas. La teoría de precios, que explica la identidad del mercado (estática), frente a la teoría del proceso del mercado (dinámica). El equilibrio, tal vez, pueda existir donde toda información es conocida y reflejada en el precio. La escuela de Viena identifica que los mercados no llegan a estar en equilibrio debido al constante movimiento y a la continua creación de nueva información. De primeras, da la impresión que ambas teorías se contradicen. No obstante, podemos enlazar ambas teorías a través del factor tiempo.

La teoría estática puede aplicarse a los hechos pasados, donde se conoce toda la información necesaria, la demanda y la oferta. Observando el pasado sí que se puede hacer referencia a la teoría estática. Se puede intentar hacer previsiones sobre hechos pasados para obtener estimaciones futuras, pero sólo serán estimaciones. A pesar de ello, dado que el futuro es incierto y la información fluye constantemente, es imposible obtener con certeza la información y el conocimiento sobre el futuro.

Tanto para el presente como para el futuro la teoría dinámica es la correcta. Teniendo en cuenta, en esta última, la naturaleza de la acción empresarial y su esencia de la incertidumbre. Con lo que la clave para unir ambas teorías es sin duda alguna la percepción del tiempo.

A pesar del poder que tiene la competencia, al ser una estructura capaz de llevar a cabo la expansión del conocimiento y del contexto económico a través de la función empresarial, también surgen disrupciones. Estas impiden que la competencia se lleve a cabo en su perfecto funcionamiento. La finalidad de los agentes económicos, es lograr el mejor desempeño de la acción para de este modo obtener las mayores ganancias posibles. Incluso coartando la competencia, para evitar la amenaza de la posición competidora de otros agentes económicos. Es decir, el objetivo de todo agente económico sería intentar lograr un monopolio en el que se restrinja la competencia. Esto se debe a su naturaleza

egoísta y maximizadora del beneficio. Limitando el desarrollo e impidiendo la innovación, que proviene de la competencia entre los distintos agentes involucrados en el intento de satisfacer las necesidades de los clientes.

Una situación de monopolio, repercutirá sobre los clientes y consumidores finales, teniendo un efecto contrario al deseado por la competencia. Influye sobre los clientes y consumidores porque el monopolio tiene un poder de mercado mayor. Esta situación fulmina la competencia y destruye el bienestar del futuro desarrollo económico. Además, afecta también a los demás agentes que desarrollen sus actividades económicas, dado que no pueden competir contra esta situación. Aunque la situación de monopolio a día de hoy está prohibida por el mercado, este ejemplo nos ha servido para comprender como ciertas situaciones influyen sobre la competencia. Identificamos otras dos situaciones que impiden la competencia en su total funcionamiento: Los agentes y los principales y los costes de transacción.

2.3.1 Teoría de la Agencia

Con respecto a la teoría del Principal Agente, identificamos esta situación como la relación que existe entre los propietarios de la empresa, denominados principal, y los directivos de la empresa, denominados Agentes. El agente, debido a su relación contractual con el principal, debe maximizar el valor de la empresa. En un principio esta relación contractual debería ser cumplida sin duda alguna. Ya que el principal delega sus derechos sobre el agente, para que este se comprometa a llevar a cabo las acciones en beneficio de la contraparte. (García Soto, 2003, citado en Peris-Ortiz et al, 2012)²¹. El problema surge cuando el interés de los directivos y de los propietarios difiere.

Jensen y Meckling (1976, citado en Peris-Ortiz et al, 2012), van incluso más allá y proponen que además los directivos deben cuidar también el interés de sus Stakeholders y

²¹ Peris-Ortiz, M., Rueda Armengot, C., De Souza Rech, C. & Pérez Montiel, M. 2012, "Fundamentos de la Teoría Organizativa de Agencia", *Nuevas Corrientes de Pensamiento Económico*, , no. 865, pp. 107-118.

de sus otros grupos de interés. De modo, que la relación principal y agente se extiende a todas aquellas personas del ámbito interno de la empresa, en las cuales se hayan delegado derechos de decisión y control frente a terceras partes. Siendo los primeros los agentes y los segundos los principales.

Por consiguiente, cuando se incumple esta relación entre principal y agente, repercute sobre la competencia. Se debe al interés del agente por saciar antes sus intereses propios a los de la empresa. A largo plazo, esta actitud del agente repercute negativamente sobre la empresa y sobre la competencia. Esto surge por la falta de conocimiento que posee el principal con respecto al agente. Es decir, el agente a la hora de realizar la tarea que le corresponde, tiene un conocimiento mucho más amplio que el principal. Se delega la autoridad y las decisiones sobre el agente, ya que el principal no posee los conocimientos necesarios para realizar el trabajo en cuestión. Esta situación se da a diario, cuando delegas un trabajo, por muy sencillo que parezca, sobre otra persona, porque tus conocimientos en ese ámbito suelen ser inferiores. El agente, sabiendo que posee una mayor información que el principal puede aprovecharse de ella y manipularle. Por lo que repercute en el buen funcionamiento del mercado y en el de la competencia.

El problema principal y agente puede resultar un obstáculo para la estructura competitiva del mercado. Existen por tanto diferentes mecanismos para eludir el problema principal – agente. Aunque, nunca va a poder ser erradicado en su totalidad.

Camacho et al, (2013) identifican las siguientes soluciones:

En primer lugar, que tanto el principal y el agente mantengan sus intereses alineados, de forma que no sea necesario el conflicto del problema principal - agente.

En segundo lugar mediante mecanismos legales y para – legales, donde exista un organismo tanto externo como interno que controle estas situaciones y repercuta positivamente en el funcionamiento del mercado.

En tercer lugar, que el principal seleccione un agente con precedentes morales. Es decir, un agente que haya demostrado a lo largo de su carrera una fuerte profesionalidad. A pesar de este criterio, como expresa Williamson (1992, citado en Peris - Ortiz et al,

2012): “la confianza, aunque ya exista, queda reforzada cuando se apoya en una relación contractual formal.” Es decir, a pesar de seleccionar agentes con fuertes instintos morales, es mejor respaldar esta decisión mediante un contrato legal.

Se ha demostrado que la perspectiva Stakeholder podría ser la solución al problema principal – agente, donde los agentes procuran ante todo mantener el bienestar de sus grupos de interés. Consiguiendo una buena relación a largo plazo y beneficiándose mutuamente. Como se ha mencionado previamente, la competencia es una estructura de coordinación entre los diferentes individuos económicos, donde una eficiente coordinación será beneficiosa. (Camacho et al, 2013)

2.3.2 Teoría de los Costes de Transacción

Bajo Costes de Transacción se entiende, aquellos costes ineludibles a la hora de realizar cualquier transacción, ya sea de bienes o de servicios. Estos costes pueden ser inherentes al bien o servicio que se ofrece. Jensen y Meckling (1976, citado en Peris – Ortiz et al, 2012) describen los costes de transacción como: “ a) costes inherentes al diseño y formalización de los contratos; b) costes de supervisar la actividad del agente; c) costes de garantía que el agente, en los casos de un puesto directivo relevante, debe depositar como fianza; y d) costes inherentes a la pérdida residual derivada de las desviaciones del agente. Por otra parte Williamson (1981, citado en Salgado C., 2003)²² clasifica los costes de transacción en dos bloques: Por un lado costes ex ante, siendo estos todos los costes provenientes de antes de la finalización del servicio o la entrega del producto, como por ejemplo: actividades de información, negociación y ejecución esenciales al proceso. Por otro lado, costes ex post, siendo estos los costes relacionados con el seguimiento y revisión del cumplimiento del contrato.

²² Salgado C, E. 2003, "Teoría de costos de transacción: una breve reseña", *Cuadernos de Administración*, vol. 16, no. 26, pp. 61-78.

Estos costes, tradicionalmente se traducían en costes de gestión para las empresas, que adquirirían el producto o contrataban el servicio. Generalmente, los clientes procedían a seleccionar las empresas que les ofreciesen el menor coste con la misma o mejor calidad del producto y/o servicio. Siendo esto así, las empresas con menor tamaño tenían que hacer frente a las empresas con mayor tamaño y ser capaces de absorber estos costes con mayor facilidad. Esta situación en lo que respecta a la competencia, perjudicaba a las empresas de menor tamaño, que no podían competir con tanta facilidad con las empresas de mayor tamaño. Dado que la internalización de estos costes acaba repercutiendo en sus márgenes. (Uribe Gonzalez, 2000)²³

Además, en lo que a la competencia se refiere, estos costes inherentes a cualquier transacción, demuestran, que el mercado no es perfecto y que la información es incompleta. Estos costes acaban repercutiendo a las empresas a la hora de realizar la función empresarial. Teniendo al final un impacto indirecto sobre la competencia. Las empresas más poderosas pueden cargar con estos costes con mayor facilidad que las empresas de menor tamaño, repercutiendo de este modo sobre la forma en la cual compiten.

No obstante, se identifican posibles soluciones para afrontar estas situaciones, tanto estrategias derivadas de la empresa como alternativas que el mercado ofrece. Con respecto a la empresa, estas pueden optar por estrategias de integración vertical con respecto a un producto o servicio. Teniendo un mayor control en la cadena de valor, estos costes se reducen. También pueden incurrir en procesos de diversificación para reducir estos costes, aunque esta estrategia de diversificación suele conllevar numerosos costes. (Monteverde y Teece, 1982 citado en Salgado C., 2003).

A lo que al mercado se refiere, las alianzas o cooperaciones reducen drásticamente estos costes de transacción. De este modo es posible establecer una relación de cooperación

²³ Uribe González, E. 2000, "La teoría de los costes de transacción y la fijación de los límites organizacionales al otro lado de las fronteras nacionales", *INNOVAR, revista de ciencias administrativas y sociales*, , no. 16, pp. 105-118.

con tus grupos de interés, resolviendo estos problemas. Incluso estableciendo alianzas con la competencia se puede lograr reducir los costes de transacción. Un claro ejemplo de esta posible solución sería el sector de las aerolíneas, donde existen altos costes y mediante las alianzas logran reducir estos, pudiendo ser más eficientes en el servicio que ofrecen, y los tiempos de espera. (Argyres y Liebeskind , 2000, citado en Salgado C., 2003)

2.4 Contexto Económico

Con respecto al contexto económico, lo entendemos como el entorno donde se llevan a cabo todas las actividades del ser humano, y que repercuten en su bienestar diario, y en la evolución del mismo como especie. Este apartado será analizado desde las tres perspectivas anteriores: Cómo influye el empresario, la función empresarial y la competencia en el contexto económico, para finalmente entrelazar todos y analizar si tiene un impacto o existe una repercusión sobre este.

2.4.1 El Empresario y el Contexto Económico

Con respecto al empresario y el desarrollo económico, se destaca que ambos están directamente entrelazados. Tal vez, ante la ausencia del ser humano, la propia naturaleza continuaría su evolución, sin embargo gracias al empresario, se ha conseguido aprovechar los recursos y transformarlos de forma ilimitada. En definitiva, gracias al empresario se logra el desarrollo económico. Es importante recordar esto de cara a afrontar cualquier situación conflictiva económica. Cuando las decisiones individuales que se determinan a diario repercuten sobre la economía real, las medidas que se deben de llevar a cabo han de ser en relación a los empresarios y la actividad que desarrollan; ya que ellos tienen un impacto directo sobre la economía real. Muchas de las decisiones que se fijan a nivel macroeconómico no obtienen los resultados esperados sobre el contexto económico. No obstante, cuando las soluciones que se desean obtener se intentan alcanzar mediante soluciones entorno a los empresarios, entonces dichas soluciones repercutirán de forma inmediata sobre el contexto económico. Esto se debe, a la estrecha relación que existe entre ambos.

2.4.2 El Contexto Económico y la Función Empresarial

A través de la empresarialidad entendemos que los empresarios realizan sus actividades, para llevar a cabo su actividad económica, que aun siendo inintencionadamente contribuyen al desarrollo económico. Mediante la acción conjunta de todos los agentes

económicos se logra tener un impacto directo con respecto a la economía en su conjunto. De tal manera que inciden sobre sus propias vidas y la de las generaciones próximas.

El concepto de empresarialidad debería tener como externalidad positiva mantener el orden ético de las prioridades, es decir obtener ganancias a través del bien social, y no a costa de él (Camacho et al, 2013). De forma que a través del bien social se obtiene un mejor contexto económico. Es decir, cuando existe una mayor sensación de bien generalizado entonces se obtiene una mayor mejora del contexto económico. Esto debe a la sensación de confianza en conjunto, lo que permite tener una actitud arriesgada de cara a la toma de decisiones con el fin de obtener un impacto mayor deseado. En el proceso empresarial juega un papel importante el conocimiento y la información en el proceso de expansión, mediante la interacción en el mercado.

Los empresarios a través de su vehículo, las empresas, son capaces de formar estructuras en la economía, dichas estructuras, también conocidas como cadenas de valor son las tienen un impacto directo sobre la economía. Es decir, que a través de procesos de coordinación que se dan entre las diferentes empresas y gracias a la competencia que permite la eficiencia en el mercado, se consigue llevar a cabo una expansión económica. Consecuentemente, lo que está en juego es tanto el conocimiento y la información como la creatividad que presentan los empresarios mediante la función empresarial. Así pues, el empresario se convierte en un hombre de negocios capaz de identificar las oportunidades que surgen en el mercado a través de la información que presenta para establecer relaciones de intercambio en el mismo.

2.4.3 El Contexto Económico y la Competencia

Con respecto a la competencia y el desarrollo económico, la competencia no tiene un impacto directamente sobre el contexto económico. Si no que gracias al sistema económico y a los agentes involucrados en él, la competencia es un mecanismo que permite que el mercado funcione en su máxima eficiencia. Consecuentemente causando un desarrollo indirecto en el contexto económico. Es decir, la competencia se podría considerar como una externalidad de la función empresarial que permite que este proceso empresarial se lleve a cabo de la mayor eficiencia posible.

Como Hayek explica (1968, citado en Lynch, 2002)²⁴: “Es sólo en virtud del mecanismo del mercado que las personas se sienten motivadas para entrar a éste y llenar la brecha provocada por el fracaso de algunos en satisfacer las expectativas de sus asociados”. Es decir, gracias a la estructura de la competencia, los agentes económicos involucrados pueden llevar a cabo su función. Esto se debe a los constantes flujos de información que genera el mercado y su carácter de aleatoriedad que permite que los individuos puedan desarrollar combinaciones previamente desconocidas. Por consiguiente, la característica dinámica de la competencia permite el desarrollo del mercado de una forma eficiente.

Sin embargo, es muy importante comprender que la eficacia de la competencia es posible gracias al sistema económico dominante: el sistema capitalista, el cual permite que los individuos tomen las decisiones de cómo asignar los recursos y qué medidas tomar para satisfacer dicha asignación de recursos. Esto no sería posible sin la libertad que tienen los individuos. (Shiller, 2012)²⁵. Por el contrario, otros sistemas que restringen la libertad humana indirectamente, restringen el desarrollo. Lo llevan a cabo impidiendo que los propios individuos sean los que eligen qué recursos van a emplear y cómo van a lograr satisfacer las necesidades. De manera que siendo el Estado el Órgano de Gobierno que decide cómo se asignarán los recursos, limita a la función empresarial. Ya que al restringir la libertad de decisión a los individuos se entorpece el desarrollo. Siendo la empresarialidad la que mejor asigna los recursos y todo gracias a la competencia.

Mediante las palabras de Kirzner (1995) comprendemos estas afirmaciones:

La competencia es una estructura compuesta por innumerables disposiciones económicas individuales. A través de la implicación de todos los agentes económicos mediante la función empresarial se lleva a cabo el proceso de competencia. La competencia es percibida como un proceso competitivo del mercado que genera un flujo de información

²⁴ Benegas Lynch, A. 2002, "A propósito del conocimiento y la competencia: Punto de partida a algunas consideraciones Hayekianas*", *Revista Libertas*, vol. 37, pp. 1-27.

²⁵ Shiller, R.J. 2012, "Introduction: Finance, Stewardship, and Our Goals" in *Finance and the Good Society* Princeton University Press, , pp. 1-15.

que, de no ser de este modo, no estaría disponible de ningún otro. Por lo que gracias a este flujo de información continua permite al agente económico optar a oportunidades nuevas en el mercado.

El orden espontáneo de la economía se debe al flujo de información del mercado que, gracias a esa capacidad para estar “alerta” de los agentes decisores, se traduce en el descubrimiento de oportunidades de mercado con potencial para generar beneficios empresariales (Kirzner, 2011). La competencia debe tanto el aprovechamiento de oportunidades valiosas como el desilusionar o derrotar expectativas o intenciones particulares. Mediante el método de prueba y error, los empresarios logran aprender nuevas metodologías que repercuten sobre su entorno, y sobre la forma de actuar de otros agentes. Por lo tanto es inherente en la función empresarial la necesidad de competencia, con el fin de que florezcan nuevos descubrimientos e impacte sobre el contexto económico.

La característica que hace a la competencia singular, es que presenta en cada caso resultados impredecibles y diferentes. Lo que permite que sea un proceso de descubrimiento mediante el cual se expande el conocimiento e información disponible para los seres humanos. Es decir, que la concepción de competencia como una estructura de incertidumbre es lo que permitirá a las economías de libre mercado innovar y proceder al crecimiento económico. Sin embargo, en situaciones donde esta libertad individual no está presente, el desarrollo del contexto económico se verá restringido. Por tanto, es indispensable visualizar la competencia como una necesidad sana y que alcanza el progreso.

Como expresa Hayek en su ensayo (1968): “las sociedades que se atienen a la competencia para lograr este propósito han alcanzado sus objetivos más exitosamente que otras”. “La competencia es un método de descubrimiento”.

2.4.4 Empresario, Empresarialidad, Competencia y Contexto Económico

El mercado se comprende como el entorno en el cual los agentes involucrados desarrollan sus actividades a través de la perspicacia empresarial y su adaptación a la corriente de

información que fluye. Esto se lleva a cabo gracias a la competencia que permite que la función empresarial se desarrolle en su máxima eficiencia. El futuro del mercado está determinado por el conjunto de individuos, que son los que realizan todas las actividades y los retos que se presentan. Estas actividades y actuaciones que llevan a cabo los empresarios deben contemplarse como una serie de medios para lograr unos fines.

Menger tiene como noción del empresario aquellos individuos que transforman bienes de orden superior y otros de orden inferior. En las palabras de Menger vemos que la función del empresario es aquella de transformar los medios en fines. Definiendo como bienes de primer orden los recursos que se le presentan al ser humano como instrumento para manipularlos en bienes de segundo orden; pudiendo satisfacer las necesidades humanas. Como consecuencia, el empresario es quien está capacitado para lograr esta función, y quien tiene así un impacto directo sobre la economía. (Huerta de Soto, 2012)²⁶

Consecuentemente, la función empresarial es un conjunto de actividades que manipula medios para lograr fines y así poder prevalecer en el contexto económico. De manera que a través de la coordinación de la variedad de empresas y gracias a los empresarios, el mundo evoluciona y se construye un mejor futuro. Estos logros son llevados a cabo a través de la genialidad de los empresarios. Al fin y al cabo, la función empresarial se encarga de analizar y estudiar las diferentes necesidades humanas, para así poder satisfacerlas. Incluso cuando ya están satisfechas, procede a conseguir mejorar el producto o servicio de tal manera que finalmente facilite un poco más la vida de las personas.

Los resultados de un método de descubrimiento son, por naturaleza, imprevisibles, y lo único que podemos esperar de la adopción de un método efectivo de descubrimiento es mejorar las oportunidades de los individuos que no conocemos (Hayek, 1968). En definitiva es responsabilidad de los seres humanos proceder al progreso para que las

²⁶ Huerta de Soto, J. 2012, "Conocimiento y Función Empresarial" in *La Escuela Austriaca: Mercado y Creatividad Empresarial*, Segunda edn, Editorial Sintesis, , pp. 35-50.

generaciones siguientes puedan aprovechar y disfrutar de lo progresado y continuar con la labor.

El juego competitivo, pues, no es como indica hoy un juego de suma-cero, sino que si se juega según las reglas, se amplía el pozo compartible (Hayek, 1968). En esta afirmación se revela la siguiente idea: mediante la función empresarial, los agentes involucrados repercuten en el desarrollo económico. No solo a nivel económico sino que en todos los ámbitos; la sociedad evoluciona. Además, se presenta la importancia de ser ético cuando se realiza la función empresarial.

Al final la competencia y las actividades de los empresarios lo que permite es desarrollar la vida de las personas de forma eficiente, permitiendo que todo el mundo tenga noción de él y forme parte de este proyecto. La competencia es el motor del desarrollo que impulsa el descubrimiento y la creatividad en los procesos de mercado (Perdomo Charry, 2010).

Para que haya un desarrollo del contexto económico sostenible debe coexistir la ética. La ética como solución al problema económico en el largo plazo. Es decir, cuando los agentes involucrados tienen un claro comportamiento ético, son capaces de tomar decisiones de carácter objetivo y son capaces de actuar por el bien generalizado; teniendo un mayor impacto y desarrollo económico. (Camacho et al, 2013) Además, existen evidencias a diario de la importancia que está cobrando la ética en el contexto económico. Cada vez un mayor número de individuos y empresas tienen un marco ético muy riguroso e incluso los órganos legislativos promueven comportamientos de este ámbito.

2.5 Conclusiones

A través de este trabajo de investigación espero haber demostrado la siguiente afirmación:

Es importante que los académicos, gerentes, gobernantes y políticos (encargados de trazar las políticas de desarrollo) conozcan las implicaciones prácticas que posee la teoría del empresario para el desarrollo económico y la generación de empleo. A base de un breve análisis de investigación y a través de una evaluación de los conceptos previamente expuestos, se espera haber dado los suficientes argumentos para la comprensión de la necesidad de un enfoque microeconómico, que ayude a la resolución de los problemas de carácter macroeconómico. Solamente queda añadir, que cada vez hay más economistas e investigadores intentando aprender sobre estos temas.

El objetivo final del empresario debería centrarse en la obtención de valor; en la mejora de la calidad de vida de los individuos y el progreso. Como indica Schumpeter, el emprendedor es aquél que no se conforma con lo que es conocido e intenta realizar las nuevas combinaciones para poder llegar a esa destrucción creativa. El empresario logra esto mediante la capacidad de voluntad y acción, que diferencia a un empresario de un individuo sin estas capacidades. Es decir, el empresario es aquél que posee la voluntad de romper con lo establecido socialmente enfrentándose a ese ostracismo social.

También destacamos que para Schumpeter la ganancia obtenida es mencionada como un premio al riesgo. La ganancia es un excedente al coste y por lo tanto se demuestra que a través de las nuevas combinaciones, los empresarios tratan de generar valor a la empresa y aportar nuevas posibilidades mediante sus habilidades y conocimientos en el proyecto empresarial, y no mediante la explotación del beneficio económico. Ya desde la concepción de Schumpeter se expresa la importancia de la ética. Esta concepción es

importante, ya que el empresario es percibido como un medio de crecimiento y no como una figura que posee connotaciones negativas.

Sin embargo, Kirzner va más lejos de la concepción de Schumpeter e identifica que cualquiera capaz de estar alerta y querer descubrir nuevas oportunidades es competente para conseguir el rol del empresario. Aquella persona que consiga la obtención de valor para otros individuos será concebido como un empresario mediante un estado de alerta constante. El empresario no es una designación de un grupo en concreto, sino que todo individuo puede ser empresario. Sin embargo, los que emprenden este camino tienen unos atributos específicos que diferencian a los individuos corrientes. Para Stuart Mill (1848) es la tolerancia al riesgo, para Schumpeter (1934) son la iniciativa e innovación, para Liles (1974) es la necesidad de logro ect. Es decir que lo que diferencia a un individuo corriente de un empresario es la suma de atributos que llevan a una persona a enfrentarse a una situación de incertidumbre.

Como previamente mencionado, en la actualidad, cada vez con mayor intensidad los estudios sobre la función empresarial están cogiendo más interés e importancia con respecto al funcionamiento de mercado. Un ejemplo es el mencionado en el primer bloque, el enfoque Shareholder, analiza la interdependencia entre el empresario y la figura del capitalista. Viendo como no necesariamente deben configurarse como dos ámbitos de distinta índole. Mientras es cierto que el empresario pone en juego sus conocimientos y apuesta por el proyecto con una cercanía mayor que el Shareholder, el Shareholder también forma parte del proyecto y deposita la confianza sobre el empresario. Obviamente existen múltiples percepciones de estas figuras, como hemos previamente analizado, sin embargo es importante realizar un análisis de las dos ya que establecen una relación estrecha.

Sin embargo, a pesar de las numerosas concepciones del empresario, deberían haber más autores preocupados por la importancia que tienen los individuos como medio en el mercado. Son los individuos los que moldean el futuro. Aun no siendo un empresario como tal, cada trabajador puede marcar la diferencia y lograr romper los límites preestablecidos por la sociedad, dando lugar al impacto macroeconómico. Todo individuo

puede llegar a ser un empresario, es el deseo de lograr esta situación lo que diferencia a los empresarios del resto.

Un sistema económico cuya libertad recae sobre el individuo logra el desarrollo, debido a la expansión del conocimiento que se produce por la función empresarial. Por lo tanto, la función empresarial hace posible el desarrollo y el crecimiento sin límite del conocimiento. De manera que contemplamos la competencia y la función empresarial como dos conceptos que son interdependientes. Ya que a través de la competencia, la empresarialidad logra llevarse a cabo en su mayor eficiencia.

Como hemos analizado previamente la consideración dinámica del mercado permite el crecimiento económico. Si la función empresarial es un constante aprendizaje del conocimiento esto es gracias a la competencia dinámica y a sus flujos de información. De esta manera, la función empresarial analiza la información y la transforma en información útil para poder llevar a cabo sus actividades; consiguiendo el progreso económico. Se consigue esto mediante la competencia, como marco en el cual interactúan los empresarios e individuos llevando a cabo la empresarialidad.

Sin embargo este progreso no sería posible ante una situación de Competencia perfecta. ¿Cómo se lograría el progreso ante un mundo con homogeneidad de productos? Sería inviable, porque un sistema como tal, invalida el crecimiento económico. En un mundo en el cual no se premia la diferenciación y la variedad mediante innovación, impide el crecimiento económico. Además, los agentes económicos no tendrían motivaciones para progresar. A través del análisis de esta situación, en primer lugar es un error concebirla ni tan siquiera como hipótesis, dado que es una situación falsa. Por tanto aporta poco de cara a la percepción del entorno económico, donde la realidad es muy diferente e impide el desarrollo. A continuación, tenemos la concepción del mercado estático, esta teoría no concibe la teoría sobre la competencia perfecta como válida. Por el contrario, esta teoría asume que la función de equilibrio de precios refleja toda la información que se encuentra en el mercado. Dicha situación, es también falsa dado que, como hemos expresado previamente, el mercado al ser un constante flujo de información, no se puede reflejar toda la información; por motivo de que en cualquier momento puede influir cualquier nueva variable. Así es que para entender el funcionamiento correcto del mercado es

necesario comprender que el mercado es dinámico. La función empresarial constituye la base para el crecimiento económico.

Para concluir, la elección de este tema fue a causa de las diferentes percepciones con el que se puede abordar el temario y lo interesante que lo hace. En primer lugar es interesante contemplar la microeconomía como motor de desarrollo en contraposición a la macroeconomía. Todos los supuestos previamente expuestos se toman desde la perspectiva de una economía capitalista donde los individuos tienen la libertad de realización y actuación. Nos basamos en esta concepción para poder explicar que mediante la acción conjunta de los individuos se logra el desarrollo económico. Es decir, que hemos tomado de punto de partida este supuesto y no se han contemplado las otras alternativas para no entrar en un debate. Es más, como previamente se ha explicado, consideramos que este sistema es causante del desarrollo económico en su máximo potencial. Los empresarios a través de su capacidad para aprender nueva información logran romper esa situación “ideal” de equilibrio; descrita por algunos autores. Se lleva a cabo a través de la función empresarial como medio para lograrlo consiguiendo el desarrollo económico. Además, el análisis de la competencia nos ayuda a entender cómo mediante esta estructura, se logra que la función empresarial pueda funcionar en su máxima potencia.

3. Bibliografía

Alonso Nuez, M.J. & Galve Górriz, C. 2008, "El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes de su constitución", *Acciones e Investigaciones Sociales*, vol. 26, pp. 5-44.

Benegas Lynch, A. 2002, "A propósito del conocimiento y la competencia: Punto de partida a algunas consideraciones Hayekianas*", *Revista Libertas*, vol. 37, pp. 1-27.

Camacho, I., Fernandez, J.L., Gonzalez, R. & Miralles, J. 2013, "La Empresa, sus Accionistas y sus Directivos" in *Ética y Responsabilidad Empresarial* Universidad Jesuitas, , pp. 109-157.

Camacho, I., Fernandez, J.L., Gonzalez, R. & Miralles, J. 2013, "La Empresa, sus Proveedores y Competidores" in *Ética y Responsabilidad Empresarial* Universidad Jesuitas, , pp. 245-270.

García Garnica, A. & Taboada Ibarra, E.L. 2012, "Teoría de la empresa: Las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom", *Economía: Teoría y Práctica*, , no. 36, pp. 9-42.

Gavetti, G. & Levinthal, D.A. 2004, "The Strategy Field form the perspective of Management Science: Divergent strands and Possible Integration", *Management Science*, vol. 50, no. 10, pp. 1309-1318.

Geovanny Perdomo Charry 2010, "Empresarialidad y Empresa: Una aproximación desde la Escuela Austriaca", *Estudios Gerenciales*, vol. 26, no. 115, pp. 161-178.

Ghoshal, S. 2005, "Bad Management Theories are Destroying Good Management Practices", *Academy of Management Learning & Education*, vol. 4, no. 1, pp. 75-91.

Gómez Albarello, J. 2014, "La cuadratura del círculo: el intento de Friedrich Von Hayek por resolver la tensión entre igualdad política y desigualdad económica", vol. 19, no. 1, pp. 77-101.

Gunning, J.P. 2004, "Israel Kirzner's Entrepreneurship", , pp. 1-13.

Hayek, F.A. "La Competencia como proceso de descubrimiento", , pp. 1-13.

Hecking, S. 2002, "The relation between Shareholder value orientation and shareholder value creation", .

Hoskisson, R.E., Hitt, M.A., Wan, W.P. & Yiu, D. 1999, "Theory and research in strategic management: Swings of a pendulum", *Journal of Management*, vol. 25, no. 3, pp. 417-456.

Huerta de Soto, J. 2012, "Conocimiento y Función Empresarial" in *La Escuela Austriaca: Mercado y Creatividad Empresarial*, Segunda edn, Editorial Síntesis, , pp. 35-50.

Huerta de Soto, J. 2012, "F.A. Hayek y el orden Espontáneo de Mercado" in *La escuela Austriaca: Mercado y Creatividad Empresarial*, Segunda edn, Editorial Síntesis, , pp. 121-141.

Huerta de Soto, J. 2012, "Ludwig Von Mises y la Concepción Dinámica" in *La escuela Austriaca: Mercado y Creatividad Empresarial*, Segunda edn, Editorial Síntesis, , pp. 103-120.

Huerta de Soto, J. 2012, "El Resurgimiento de la Escuela Austriaca" in *La escuela Austriaca: Mercado y Creatividad Empresarial*, Segunda edn, Editorial Síntesis, , pp. 147-170.

Huerta de Soto, J. 2004, "La capacidad coordinadora de la Función Empresarial" in *Estudios de Economía Política*, Segunda edn, Unión Editorial, , pp. 38-50.

Huerta de Soto, J. 2004, "La crisis del Paradigma Walrasiano" in *Estudios de Economía Política*, Segunda edn, Unión Editorial, , pp. 56-57.

Johnsson, C.B., Richard 2005, "Entrepreneurship and Self - Finance", , pp. 1-18.

Kirzner, I.M. 2008, "The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification", *Research Institute of Industrial Economics*, , no. 760, pp. 1-13.

Kirzner, I.M. 1975, "El empresario", , pp. 1-40.

Lahoud, D. 2008, "La visión de la historia en la Escuela Austriaca", *LÓGOI, Revista de Filosofía*, , no. 13, pp. 81-100.

Lewin, P. & Baetjer, H. 2011, "The capital-based view of the firm", *Rev Austrian Econ*, , pp. 335-354.

McKiernan, P. 2006, "Exploring Environmental Context within the History of Strategic Management", *Int. Studies of Mgt. & Org.*, vol. 36, no. 3, pp. 7-21.

Menard, C. 2006, "Hybrid Organization of Production and Distribution", *Revista de Análisis Económico*, vol. 21, no. 2, pp. 25-41.

Moreno, M.A. , *¿Qué es la Teoría del Equilibrio General Walrasiano?*. Available: <http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-teoria-el-equilibrio-general-walrasiano> [2010, 12/15].

Peris-Ortiz, M., Rueda Armengot, C., De Souza Rech, C. & Pérez Montiel, M. 2012, "Fundamentos de la Teoría Organizativa de Agencia", *Nuevas Corrientes de Pensamiento Económico*, , no. 865, pp. 107-118.

Ravier, Á. 2011, "El Essai de Richard Cantillon", *Laissez-Faire*, , no. 35, pp. 1-25.

Salgado C, E. 2003, "Teoría de costos de transacción: una breve reseña", *Cuadernos de Administración*, vol. 16, no. 26, pp. 61-78.

Sanz Bas, D. 2011, "Hayeks Critique of the General Theory: A new view of the Debate between Hayek and Keynes", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 14, no. 3, pp. 288-310.

Shiller, R.J. 2012, "Introduction: Finance, Stewardship, and Our Goals" in *Finance and the Good Society* Princeton University Press, , pp. 1-15.

Uribe González, E. 2000, "La teoría de los costes de transacción y la fijación de los límites organizacionales al otro lado de las fronteras nacionales", *INNOVAR, revista de ciencias administrativas y sociales*, , no. 16, pp. 105-118.

Valencia de Lara, P. & Patlán Pérez, J. 2011, "El empresario descubridor de oportunidades de Mercado: Puntos Centrales de la teoría de Kirzner", *Economía y Empresa*, vol. 5, no. 1, pp. 31-38.

Valencia de Lara, P. & Patlán Pérez, J. 2011, "El empresario innovador y su relación con el Desarrollo Económico", *Economía y Empresa*, vol. 5, no. 3, pp. 21-27.

Villasero Díaz, M. "Economía de los costes de transacción, teoría de la agencia y enfoque de los derechos de propiedad: Diferencias básicas en el ámbito de la economía de las organizaciones", , pp. 1-7.

3.1 Anexo: El mundo Empresarial

Contexto Económico. Desarrollo Económico.	
Marco Competitivo. La Competencia.	
La función Empresarial - Las empresas.	
Los Empresarios.	