

Resumen

Los empresarios tienen incentivos, es decir, esperan beneficios (demanda de empresarios) pero además deben cumplir ciertos requerimientos, tales como conocimiento del oficio, liderazgo, iniciativa, persistencia, entre otros (oferta de empresarios). Es así como se puede reconocer entonces la existencia de un cuarto factor de producción como lo señalaron Marshall (1954) y Say (2001) y, por ende la existencia de un mercado de empresarios, en donde el precio del factor empresario se encuentra determinado por el juego de oferta y demanda. En este trabajo se plantea la discusión acerca del mercado de empresarios partiendo de una visión alternativa, donde el empresario es uno de los factores fundamentales del análisis económico separándolo del factor productivo capital*, presentando para este fin una visión propositiva de aplicación empírica alternativa del modelo propuesto por J.M O'kean (2000) para el caso de la región antioqueña, en particular, de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el período 1994:1-2006:4. Donde se encontró que la principal función de los empresarios de este período fue la búsqueda de oportunidades empresariales (Kirzner, 1998), pero soportados sobre un tejido empresarial de tipo imitador.

Palabras clave: Mercado, empresarios.

Abstract

The entrepreneurs have incentives, expect profits (demand for entrepreneurs), but also must meet certain requirements, such as experience, leadership, initiative, persistence (supply of entrepreneurs), then recognized existence of a fourth factor of production as noted Marshall (1954) and Say (2001), and hence the existence of a market for entrepreneurs, where the price factor entrepreneur is determined by the play of supply and demand. This paper presents a discussion about the market of entrepreneurs, raising an alternative vision, where the entrepreneur is one of the key factors for economic analysis separating of the capital, presenting a vision empirical alternative proposal for implementing the proposed model by O'kean (2000) for the case of Antioquia, applied to entrepreneurs of small and medium enterprises (PYMES) in the period 1994:1-2006:4. Where it was found that the primary role of entrepreneurs in this period was the search of business opportunities (Kirzner, 1998), but supported on the imitation.

Keywords: Business economics

JEL Classification: M21.

* "La constatación de que lo que ocurre dentro de la empresa si cuenta suele ir unida a la idea de que el factor empresario es separable del factor capital" (Santos, 1997:16).

Mercado de empresarios: Una visión propositiva aplicada a las Pymes de Antioquia en el período 1994-2006

*Álvaro Hurtado Rendón***

Introducción

Se argumenta que el empresario ha sido olvidado por la teoría económica. El análisis económico ha desarrollado una serie de herramientas, que si bien es cierto, se han constituido en una serie de avances notables para la ciencia económica; han dejado de lado a los empresarios y su actividad y, los han reemplazado por la precisión de los supuestos (O'kean, 2000). Hecho que refuerza la afirmación de Coase “En la teoría económica corriente se acepta a lo sumo la existencia de la empresa y el mercado, pero no se convierten en sujetos de estudio. El resultado es que se ha terminado por ignorar el papel crucial que juegan las leyes para determinar las actividades de las empresas y el mercado” (Coase, 1994:12).

Para Torres Villanueva (2006) cuando la economía se encuentra en equilibrio y existe información perfecta, es invisible la figura del empresario. Hecho que no sucede cuando hay desequilibrio, información limitada, imperfecta e incertidumbre, elementos esenciales en los procesos de expansión económica. “Cuando ampliamos el análisis económico a un mundo de conocimiento imperfecto, aparece una función económica completamente nueva que, por definición, quedaba

Fecha de recepción: 10 de junio de 2008. Fecha de aceptación: 23 de septiembre de 2008.

** Profesor tiempo completo Universidad EAFIT. Magíster Universidad de Antioquia. Este trabajo hace parte de la tesis de maestría. El autor agradece los comentarios realizados por el profesor-asesor Mauricio Ramírez G. Los errores, omisiones y puntos de vista son responsabilidad única y exclusiva del autor.

excluida del conocimiento perfecto. [...]. Podemos ahora introducir en el análisis, el artificio del empresario puro, esto es, un autor de decisiones cuya función consiste únicamente en percibir oportunidades hasta entonces ocultas” (Kirzner, 1998:54).

Dávila (2003:XVI) aclara el panorama reconociendo que los “empresarios constituyen un objeto legítimo de investigación que puede enfocarse con rigor”. Sin embargo, hace falta investigación del empresariado industrial y una mayor difusión y disposición por parte de los investigadores para incorporar avances en la teoría y en la metodología de la comunidad académica internacional, permitiendo llegar más lejos que la mera documentación y constatación histórica (Dávila, 2003).

Si se acepta que detrás de cada firma creada se encuentra la figura de un empresario individual o corporativo, la información existente es imperfecta y esta provista de incertidumbre, entonces el empresario es un factor productivo más sometido a las fuerzas del mercado. Si es así, cabría formular los siguientes interrogantes ¿Será el empresario el cuarto factor de producción? Y que aplicación tiene este hecho con la evidencia empírica presentada por los empresarios de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en Antioquia en el período 1994-2006.

Con el fin de ilustrar las inquietudes anteriormente planteadas y presentar una aproximación empírica-propositiva del mercado de empresarios se ha dividido el trabajo en cuatro secciones, además de esta introducción. En la primera, se revisa la literatura económica sobre el tratamiento del empresario, como eje central de la discusión se encuentra el mercado de empresarios, donde la separación del factor productivo empresario del capital se vuelve en el elemento clave de la discusión. Luego se exponen las propuestas de Casson (2003) y O’kean (2000) acerca del mercado de empresarios. En la segunda sección, es presentado un trabajo propositivo acerca de la caracterización del mercado de empresarios utilizando para este fin una matriz input-output que relaciona las funciones de los empresarios con sus actividades. En la tercera, se presenta un trabajo exploratorio- empírico-propositivo aplicado a los empresarios de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de Antioquia en el período 1994-2006, con el fin de realizar la contrastación empírica de la matriz input-output de los vectores

empresariales propuestos en la sección anterior. Por último, se presentan las conclusiones.

Existen limitaciones de tipo práctico en la realización del trabajo: en primer lugar, al utilizar un método de muestreo no probabilístico intencional o de juicio se pueden presentar ciertos sesgos propios de ésta y de cualquier otra herramienta de aplicación estadística. En segundo lugar, el proyecto pretende realizar una validación del modelo de mercado de empresarios de manera empírica, por tanto es una abstracción de una serie de factores que pueden ser relevantes, tales como el desarrollo de políticas regionales, las instituciones, factores de concentración, Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC'S), etc. Por lo tanto es un marco de referencia para realizar posibles aproximaciones al objeto de estudio.

1. El Empresario y, el mercado de empresarios en la teoría económica

En este apartado se pretende contribuir a la reflexión sobre el empresario y el mercado de empresarios dentro de la teoría económica. La discusión ha sido amplia, hasta el punto de afirmarse que el agente empresarial fue olvidado por la teoría económica ortodoxa¹ (O'kean, 2000). Otros autores llegan aún más lejos en sus críticas, como Casson (2003) que hace explícito que no existe una teoría económica del empresario, y afirma que la mayoría de las ciencias sociales tiene una teoría del agente empresarial, excepto la economía.

Es así que para ilustrar el debate, inicialmente se aborda las posiciones de autores en los cuales no se diferencia el capital de la remuneración del empresario, entre los cuales se destacan Cantillon (1996), Smith (1997), Mill (1996), Jevons (1998) y, Walras (1987). Este último, inicialmente los separa pero concluye que en equilibrio estacionario el empresario no es necesario. Y, Coase (1994) que no incluye al empresario como factor productivo por que lo considera un sustituto del sistema de precios. Estas posiciones contrastan con las de

¹ Refiriéndose a la teoría neoclásica.

Say (2001) y, Marshall (1954) que consideran el empresario como el cuarto factor de producción reflejándose en un mercado que remunera su proyección en los demás mercados de factores. Aparecen también posiciones intermedias que más que discutir acerca de la existencia del mercado se preocupan por lo que hace el empresario como es el caso de Schumpeter (1957), Knight (1965), Kirzner (1998) y Leibensteín (1988).

Autores como O'kean (2000) y Casson (2003) construyen un análisis que involucra el mercado de empresarios, es decir tácitamente aceptan que existe un cuarto factor de producción. O'kean profundiza aún más en el análisis y relaciona el factor productivo empresario con el crecimiento económico. En la literatura también se encuentran trabajos empíricos² que apuntan hacia la relación entre la creación de empresas y el crecimiento económico.

1.1 El empresario en la teoría económica

Una breve descripción del tratamiento del empresario en la teoría económica, ubica a Richard Cantillon, como el primer economista en utilizar el término empresario en su Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, "...todos los habitantes de un Estado, cabe afirmar que si se exceptúan el príncipe y los terratenientes, que pueden, estos dividirse en dos clases: empresarios y gente asalariada, que los empresarios viven por decirlo así, de ingresos inciertos, y todos los demás cuentan con ingresos ciertos durante el tiempo que ellos gozan, aunque sus funciones y su rango sean muy desiguales" (Cantillon, 1996:43). El pago del empresario se deriva de asumir la incertidumbre, sin embargo, Cantillon no diferencia el pago del interés del beneficio percibido por el empresario, es decir lo asimila al factor productivo capital.

Para Adam Smith el empresario no es un factor de producción adicional y su retribución hace parte de la remuneración del capital que se paga sobre tres componentes: el laboral, la propiedad y el riesgo "al

² Reynolds (1994) para Estados Unidos, Davidsson, Lindmark y Olofsson (1994) para el caso de Suecia y, Garofoli (1994) para Italia.

cambiar un producto acabado, bien sea por dinero, bien por trabajo, o por otras mercaderías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros, es necesario que se dé algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esta contingencia” (Smith, 1997:48).

El empresario es el dueño del capital y no tendrá interés en utilizarlo si no esperase alcanzar con la venta de sus productos un mayor beneficio que el esperado por el capital únicamente (Smith, 1997). Sin embargo, advierte, que: “El éxito general de las loterías nos demuestra que la probabilidad de la ganancia se sobreestima comúnmente. Sin embargo, el mundo no ha visto ni verá una lotería perfecta: una en que las ganancias se compensen con las pérdidas, y esto por la razón de que el empresario no obtendría entonces ganancia alguna” (Smith, 1997:105). Mientras unos empresarios se enriquecen como resultado de la remuneración de su capital otros quiebran siendo este el riesgo de ser empresario y colocar el capital de su propiedad en la búsqueda de un mayor beneficio.

Sin embargo, crea confusión cuando después de realizar la separación concluye que: “El total de lo que anualmente se produce u obtiene por el trabajo de la sociedad, o lo que es lo mismo, su precio conjunto, se distribuye originariamente de este modo entre los varios miembros que la componen. Salarios, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio” (Smith, 1997:52).

John Stuart Mill desea avanzar en las observaciones realizadas por Smith con respecto a los beneficios³ y los salarios de los empresarios arguyendo que “La observación es acertada [de Smith] pero parece necesario conferir una mayor precisión a las ideas que implica. La diferencia entre el beneficio que puede obtenerse gracias al uso del capital y el interés que se ha de pagar por él es justamente caracterizada como salarios de dirección” (Mill, 1985, Pág. 132).

³ “Adam Smith observó que los beneficios pueden ser divididos en dos partes, una de ellas puede ser considerada propiamente la remuneración por el uso del capital mismo, mientras que la otra es la retribución del trabajo de supervisión de su inversión, y que la primera parte correspondía al tipo de interés” (Mill, 1985:131).

Para Mill el empresario es un factor de producción, sin embargo genera una confusión al respecto ya que lo fusiona con el beneficio del capital y, aunque lo trata como salarios de dirección, no permite formar un mercado alterno de este factor productivo: “Los salarios de dirección se distinguen de los salarios normales por otra peculiaridad: no son pagados por adelantado desde el capital, como los salarios de todos los otros trabajadores, sino que se fusionan con el beneficio y no se realizan hasta que la producción se haya completado” (Mill, 1985:132).

Y es todavía aún mas contradictorio la posición de Mill al respecto cuando se refiere a los salarios de dirección en una cuantía fija “Algunas veces es una misma persona la que aporta el capital y corre el riesgo y el negocio se conduce a su nombre, en tanto que las molestias de la dirección recaen sobre otra persona, que se contrata para ese fin y goza de un sueldo fijo” (Mill, 1996:361). Es decir, lo que se infiere es que el empresario es el dueño del capital y los que reciben los salarios de dirección solamente están siendo retribuidos por ser una mano de obra mas calificada, que en este caso será tener una mayor destreza para los negocios. La argumentación de Mill quiere apartarse de lo expuesto por Smith pero llega a la misma conclusión y, es la existencia única de tres factores de producción.

Para Jevons el empresario es un componente del factor de producción capital, es decir no realiza la diferenciación: “El volumen de capital dependerá del volumen de beneficios anticipados y la competencia para obtener trabajadores apropiados tenderá vigorosamente a asegurar a estos últimos toda su legítima participación en el producto definitivo” (Jevons, 1998:258).

Sin embargo, Walras se aleja de las posiciones anteriores y diferencia el factor productivo empresario de los demás factores de producción de manera explícita: “Llamamos terratenientes a cualquier poseedor de tierras, trabajador al poseedor de facultades personales, capitalista al poseedor de bienes de capital. Y ahora llamamos empresario a una cuarta figura, totalmente distinta de los precedentes, cuyo papel consiste en tomar en arriendo la tierra del capitalista, las facultades personales del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinar los tres servicios productivos en la agricultura, la industria y el comercio” (Walras, 1987:381).

Continúa explorando sobre diferentes mercados “Una vez admitido lo anterior, como consecuencia de esta primera concepción de la función del empresario, hace falta pensar en términos de dos mercados distintos. Uno es el mercado de servicios. En el mismo se encuentran los terratenientes, trabajadores y capitalistas como vendedores y los empresarios como adquirientes de los servicios productivos, es decir los servicios de la tierra, del trabajo y de los servicios de los bienes de capital” (Walras, 1987:382). Junto a los empresarios que adquieren los tres tipos de servicios como servicios productivos, se hallan los terratenientes, trabajadores y capitalistas que adquieren los servicios para consumo (Walras, 1987).

Estos mercados deben dirigirse hacia el equilibrio estacionario, sin embargo, en éste los empresarios pierden importancia para el análisis económico según Walras: “[...] los empresarios no obtienen ni beneficio ni pérdida. Sobreviven en tal caso no por ser empresarios, sino por ser terratenientes, trabajadores o capitalistas en sus propias empresas o en otras” (Walras, 1987:386). Es decir, en equilibrio la figura del empresario no se necesita ya que en este estado, se puede hacer abstracción de la intervención de los empresarios, considerándose que los servicios productivos se cambian sin el paso intermedio por los productos (Walras, 1987).

Para Coase, el empresario no se debe tener en cuenta como factor de producción ya que éste es un sustituto del sistema de precios, donde la fuente de beneficios se deriva de la existencia de una empresa. “[...] el funcionamiento del mercado cuesta algo y al formar una organización y permitir a una autoridad (al empresario) dirigir los recursos, se ahorran algunos costes para operar en el mercado. El empresario debe realizar su función a un menor coste, teniendo en cuenta que puede obtener factores de producción a un precio mas bajo que las transacciones mercantiles que evita, porque siempre es posible volver al mercado libre si no es capaz de conseguirlo” (Coase, 1994:39). De esta forma la preocupación de Coase eran los costos de transacción y no la remuneración que puede recibir el empresario como factor de producción que se encuentra dentro del mercado.

Para Say el empresario es un factor de producción y el precio de su trabajo se rige por las relaciones existentes entre la oferta y la demanda:

“El precio de su trabajo [del empresario] se rige por la relación existente entre la cantidad solicitada de este tipo de trabajo, por una parte, y la cantidad que se pone en circulación, la cantidad ofrecida por la otra” (Say, 2001: 326). Las causas que limitan la oferta de empresarios son: 1) Las cualidades morales, donde se requiere juicio, constancia, conocimiento de los hombres y de las cosas. 2) La capacidad para encontrar los fondos necesarios que no posee por si mismo y 3) El riesgo, que se asume donde se puede exponer su honor. Este último elemento puede hacer que los servicios empresariales sean más costosos, además esta serie de elementos excluyen a muchas personas del número de competidores (Say, 2001).

“Las personas en quienes no se encuentran reunidas las cualidades necesarias [para crear empresas] crean empresas con poco éxito, estas empresas no se sostienen y su trabajo no tarda en ser retirado de la circulación. Solo queda, por consiguiente, aquel que puede ser proseguido con éxito, es decir, con capacidad. De esta manera, la condición de la capacidad limita al número de personas que desempeñan el trabajo de un empresario” (Say, 2001:327). En este caso lo que se puede realizar es una analogía con un buen producto que tiene amplia acogida en el mercado y otro que no lo tiene, lo que penaliza en última instancia el mal producto es el mercado, de igual forma sucede con los empresarios que no tienen las cualidades suficientes para ejercer tal función.

Para Marshall el empresario es el cuarto factor de producción, donde la habilidad y las aptitudes industriales dependen del buen juicio, discernimiento y fijeza en los propósitos. “[...], podemos considerar este precio de la oferta de la capacidad para los negocios que dispone de capital como constituido por tres elementos: el primero es el precio de la oferta del capital; el segundo el precio de la oferta de la aptitud comercial, y el tercero, el precio de la oferta de aquella organización mediante la cual la aptitud comercial apropiada y el capital necesario son puestos en contacto. Hemos denominado al primero de esos tres elementos interés; podemos llamar al precio del segundo, tomando en si mismo, ganancias netas de dirección; y al del segundo y el tercero, tomados en conjunto, ganancias brutas de dirección” (Marshall, 1954: 261).

Sin embargo para este autor: “Debe admitirse, ciertamente, que el ajuste entre la oferta y la demanda en el caso de la aptitud para los negocios se ve perturbada un poco por la dificultad de conocer exactamente cuál es el precio que se paga por ella en cualquier industria”(Marshall, 1954:498). “En resumen, podemos concluir que la escasez de las aptitudes naturales y la cuantía de los gastos que requiere una enseñanza especial para el trabajo afectan a las ganancias normales de dirección casi del mismo modo que los salarios normales de los trabajadores especializados” (Marshall, 1954:499). Marshall afirma que sus antecesores no hicieron nada al respecto porque no distinguieron de forma apropiada los elementos que componen el beneficio (Marshall, 1954).

Para Schumpeter (1957), Kirzner (1998), Leibenstein (1988) y Knight (1965) la preocupación no es el empresario como factor de producción, sino que hace el empresario, realizando un análisis mas de tipo funcionalista como lo define O´kean (2000). Shumpeter afirma que los empresarios: “No han acumulado bienes de ninguna clase, no han creado medios de producción originarios, sino que han empleado medios de producción existentes en forma distinta, mas apropiada y ventajosa. Han "llevado a cabo nuevas combinaciones". Son empresarios. Y su ganancia, o sea el excedente, al cual no corresponde ninguna obligación, es la ganancia del empresario” (Shumpeter, 1957, pág. 139).

Para Kirzner, el empresario es quien contrata los servicios de los factores de producción. Entre estos se encuentran las personas con un conocimiento superior del mercado, pero si estas no han explotado sus posibilidades muestran que, ellos no son los que poseen el conocimiento, sino el empresario que los emplea, aprovechando de esta forma la información que provee el mercado para localizar las oportunidades de beneficio (Kirzner, 1998).

Leibenstein (1988) acude al concepto de "Ineficiencia-X", donde las empresas no maximizan sus beneficios, existiendo, por tanto, siempre un elemento de ineficiencia en todas ellas. Es la existencia de éste lo que permite la existencia del empresario y su función empresarial, que consiste en completar las deficiencias derivadas del mercado y, en particular, completar los inputs.

Knight, en su obra *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio* hace hincapié en la incertidumbre: “El elemento esencial para esta perfecta competencia, que aseguraría de hecho los resultados a los que la competencia real únicamente tiende, es la ausencia de incertidumbre” (Knight, 1965:20). Así, de la incertidumbre se deriva el mayor beneficio para el empresario, que es la diferencia que finalmente queda al sacar de su previsión todos los costes. Entonces el empresario es la figura que se especializa en asumir la incertidumbre.

No existe por ende una posición unánime acerca de la figura del empresario como factor de producción⁴. De la definición de éste como un factor de producción proviene la existencia de un nuevo mercado, que será el de empresarios. Sin embargo, se advierte de una u otra forma que el empresario es un objeto legítimo de estudio como lo argumenta Dávila (2003).

1.2 Mercado de empresarios

Se destacan los desarrollos realizados por Casson (2003) y el modelo propuesto por O’kean (2000). A continuación se realiza una breve descripción de estas aproximaciones al objeto de estudio.

1.2.1 Casson: Mercado de empresarios

El trabajo de Casson sobre el mercado de empresarios se encuentra en el libro *The entrepreneur: An Economic theory* (2003, Págs. 188-199), donde inicialmente define la oferta y la demanda de empresarios. La primera, se refiere a las cualidades necesarias para ser empresario, entre las cuales se destacan la imaginación, conocimientos prácticos, capacidad analítica, habilidad de búsqueda, previsión, manejo computacional, destrezas comunicativas, de delegación y, de organización, además de la posibilidad de tomar decisiones relevantes. La segunda,

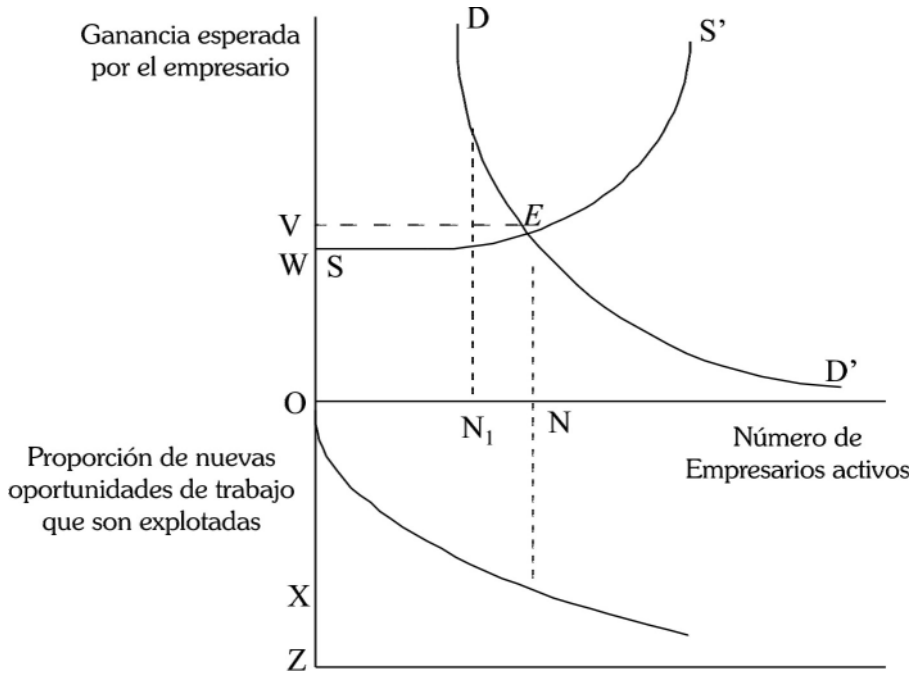
⁴ Dentro de este trabajo se incluyen únicamente los autores que realizan una alusión explícita del empresario.

depende de la comparación de los ingresos esperados y relativos, por parte del agente que desea desempeñar la función empresarial.

Para Casson en una economía se encuentran solamente dos tipos de categorías de personas: empresarios calificados y el resto. Las posibilidades de estos agentes son tres: ser empresario, trabajar como asalariado (como trabajador manual o agente que no toma decisiones críticas) o disfrutar del ocio. De esta forma (Gráfico N° 1) la curva de oferta parte de un nivel de salario real que luego se vuelve creciente después de un determinado número de empresarios, comenzando con una mayor inclinación solo cuando la recompensa prevista al espíritu emprendedor exceda el salario real (Curva SS'). La oferta de empresarios es infinitamente elástica en la porción OW, mostrando una pendiente positiva ya que una parte del tiempo se dedica a la empresarialidad y otra al ocio.

Por otro lado, la demanda de actividad empresarial (DD') está dada por la tasa de ganancia esperada de los empresarios que desciende al entrar mas agentes empresariales al mercado y por esto su pendiente es negativa, sin embargo Casson advierte que no es una demanda de tipo convencional. El equilibrio corresponde al intercepto de ambas curvas, es decir corresponde al nivel de ganancia esperada OV con el número de empresarios ON. Suponga que el número de empresarios es $ON_1 < ON$, en este punto la expectativa de ganancia esperada es mayor, excediendo el costo de oportunidad, por tanto los agentes cambiaran ocio por empresarialidad y el mercado se va ajustando hasta el punto E (este mecanismo responde a señales de cantidad y no de precios).

Gráfico N° 1
 Mercado de empresarios Casson



Fuente: Tomado de Casson 2003.

1.2.2 El mercado de empresarios propuesto por O'kean

El mercado de empresarios propuesto por O'kean (2000, Págs. 57-105) entiende por demanda los incentivos que los agentes económicos reciben si realizan una acción empresarial. Es decir, acepta que el principal incentivo es obtener unos beneficios máximos, admite por tanto que el desempeño de la función empresarial y los ingresos que espera con esta acción se constituyen en la demanda de la actividad empresarial. Es decir, está compuesta por cuatro vectores empresariales, de esta forma:

$$b = f \{ [kr]_{n*1}, [lb]_{n*1}, [Kn]_{n*1}, [sch]_{n*1} \} \quad (1)$$

Representando los vectores empresariales de Kirzner (captar las oportunidades de los beneficios), Leibenstein (reducir ineficiencias empresariales), Knight (estimar el futuro), y Schumpeter (innovar). Aunque las oportunidades de beneficios no son captadas de manera uniforme (O'Kean, 2000).

En un modelo de mercado de empresarios macroeconómico, se considera que el conjunto de los agentes que desempeñan la función empresarial constituye, entonces el tejido empresarial. Se supone por lo tanto, que el tejido empresarial capta primero aquellas oportunidades que reportan más beneficio en términos relativos con el esfuerzo y después acomete aquellas con unos beneficios inferiores. Esta es una forma análoga del tratamiento de la eficiencia marginal del capital, donde se establece una relación decreciente entre horas de esfuerzo y oportunidades de beneficios.

Además de la función empresarial para identificar las oportunidades de beneficios se encuentran las condiciones del entorno económico (DA-OA), definidas así:

Las perturbaciones de demanda agregada son:

$$DA = D(C, I, G, X, M; T, S; M_0 / P, Ld) \quad (2)$$

C = Consumo, I = Inversión, G = Gasto Público, $(X-M)$ = Exportaciones netas y de manera indirecta de T = impuestos, S = Ahorro, M_0/P = oferta de saldos reales y Ld = Demanda de dinero.

Mientras que las perturbaciones de oferta serian función de:

$$OA = O(n, W / P; K, tr; mp, Pmp, Tp) \quad (3)$$

n = productividad del trabajo, W/P =salarios reales y las cargas sociales, K =productividad del capital, tr =tasa de retorno que lo retribuye, mp =productividad de las materias primas y de su precio (Pmp) y de los impuestos a la producción soportados (Tp).

Ahora Qb representa la incidencia que la calidad del tejido empresarial tiene en las oportunidades de beneficio detectadas. A su

vez la calidad del tejido, será la sumatoria de la calidad del período anterior más el incremento de la calidad que se origina en el último período y, R_t que muestra la poca capacidad de adaptación a nuevos entornos empresariales:

$$Qb = \pi(Q_t) \text{ y } Q_t = Q_{t-1} + \Delta q - R_t \quad (4)$$

A su vez, Δq depende de la política de promoción empresarial (PPE), del incremento de la experiencia empresarial (Ex) y de la mejora del conocimiento de gestión empresarial aplicable a la acción empresarial (ke).

$\Delta q = f(PPE; Ex; Ke)$ Se acepta de esta forma una dinámica en las oportunidades de los beneficios según la calidad del tejido empresarial (excelente, imitador o rutinario).

Otra variable exógena en el modelo, es la desviación (duf) entre los beneficios efectivos (bf) y los beneficios esperados (b): (duf) = $(bf-b)_{t-1}$. Por último a estas variables añadimos, el carácter institucional, que hace referencia al grado de competencia y regulación de la economía (β). Con $0 < \beta < 1$.

Entonces la demanda de empresarios sería de la forma:

$De = D(b; [OA - DA], Qb; duf)$, con lo que se expresa la función agregada de la siguiente forma:

$$b = -\beta * De + Cd \quad (5)$$

Donde Cd es la constante de la demanda.

$$Cd = f([OA - DA]; Qb; duf) \quad (6)$$

La oferta de empresarios se refiere a la disponibilidad de los agentes económicos para acceder a la función empresarial, teniendo en cuenta los requisitos para formar parte del tejido empresarial. Se destacan las siguientes barreras para lograr acceder a la función:

- a. Se necesita un determinado nivel de conocimiento, que es definido como un acervo de conocimiento intelectual (K_i) y tiene

un costo (C_k). También un nivel de conocimiento no intelectual, que se adquiere por experiencia (K_n) y este va unido al tiempo (t) para adquirir la experiencia.

- b. La existencia de los derechos de propiedad de los factores productivos (dp), Además
- c. Se encuentran los trámites burocráticos, donde se incluyen los trámites administrativos (ta) y los costos de transacción (ct).

Se considera dentro de esta función el costo de oportunidad del empresario que se asimila al salario que podría obtener si fuera empleado. Este le exigirá a b que sea como mínimo igual al salario real (W/P) mas una prima de dedicación y riesgo, en un marco de incertidumbre R . Por último, se consideran factores de tipo no económico como los sociológicos y los psicológicos (F_s y F_p), donde se hace explícito si los individuos son adversos a integrarse al tejido empresarial.

De esta forma se propone la siguiente función:

$$Se = S(\sigma; b; W/P, R; K_i, CK; K_n; t; dp; Ta; CT) \quad (7)$$

donde: $\sigma = \sigma(F_s, F_p)$ y,

Se puede plantear entonces la siguiente ecuación: $b = \sigma Se + Cs$, donde

$$Cs = F(W/P; R; K_i; C_k; K_n; t; dp; Ta; ct) \quad (8)$$

El equilibrio se encuentra donde oferta y demanda de empresarios de una manera agregada se encuentran en cuanto a b y al número de horas requeridas N , de acuerdo con los condicionantes del entorno. Se supone entonces una movilización del resto de factores productivos, estableciéndose por ende un nivel de empleo y capital, asignándole una función determinada:

$$K = f(E) \quad y \quad N = f(E) \quad (9)$$

2. El modelo propuesto

Con el fin de presentar un modelo propositivo del mercado de empresarios se acude a la visión funcionalista de los vectores, propuesta por O'kean (2000), donde las funciones del empresario para Leibenstein (1988) deben estar dirigidas a, resolver problemas referidos a los mercados de factores, completar los factores de producción y, asumir el riesgo en la unidad empresarial. Para Schumpeter (1957) el empresario debe conseguir una nueva fuente de materias primas, sustituir un bien de producción que cumpla los mismos propósitos, crear un nuevo bien y, buscar nuevos mercados. Para Kirzner (1998), el empresario debe contratar los factores de producción y buscar oportunidades que permitan encontrar el equilibrio hipotético. Y para Knight (1965) la función es concebir una empresa, establecer la probabilidad de éxito de esta empresa y, buscar los capitales para las actividades elegidas.

El principal punto de convergencia de Kirzner, Schumpeter y Leibenstein es la crítica que le realizan a la teoría marginalista. Se tiene que para estos autores, el análisis tradicional parece no necesitar al agente empresarial para alcanzar el equilibrio, por ende no es necesaria la existencia de los empresarios y las empresas debido a que estos son proyecciones del mercado. Pero en la práctica lo que sucede cuando se traslada el análisis de una situación de equilibrio con información perfecta a otra donde predomina el desequilibrio, es que ya no es posible aplicar la teoría marginalista.

Sin embargo, Knight (1965) considera que la principal diferencia del modelo de competencia perfecta con la realidad es la inclusión de la incertidumbre. Mostrando que de esta forma, el equilibrio no es posible debido a las variaciones de los precios y cantidades que se encuentran expuestas a variaciones de magnitudes imprevistas.

Teniendo en cuenta los vectores empresariales, un agente empresarial se dedica a una serie de actividades con el fin de cumplir su función empresarial, que en última instancia, depende de la interacción de los vectores propuestos. De esta forma, una representación matricial del problema a solucionar por parte del empresario es:

Cuadro N° 1

Matriz de relaciones actividades-funciones del empresario

ACT.FUNC.	1	2	3	n	B _i	X _i
1	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X _{1n}	B ₁	X ₁
2	X ₂₁	X ₂₂	X ₂₃	X _{2n}	B ₂	X ₂
3	X ₃₁	X ₃₂	X ₃₃	X _{3n}	B ₃	X ₃
.....
n	X _{n1}	X _{n2}	X _{n3}	X _{nn}	B _n	X _n
Of _j	OF ₁	OF ₂	OF ₃	OF _n	E	OF
X _j	X ₁	X ₂	X ₃	X _n	B	

Adaptación del autor con base en una matriz input-out put

Donde los X_j representan el número de horas dedicadas a la actividad i , con el fin de realizar la función j , donde $i, j = 1, 2, 3$ y 4 ($1=$ Reducción de ineficiencias empresariales, $2=$ Oportunidades empresariales, $3=$ Estimar el Futuro y, $4=$ Realizar innovaciones), es así como X_{12} significaría el número de horas dedicadas a reducir ineficiencias con el fin de cumplir la función de buscar oportunidades empresariales. B_i representa el beneficio empresarial expresado en número de horas (con este se elimina el problema de las diferentes valoraciones por parte de los agentes que cumplen la función empresarial), $X_i = N^\circ$ total de horas demandadas para realizar la función i , $X_j = N^\circ$ total de horas que ofrece el agente empresarial para realizar la actividad j , $OF_j =$ Las horas que ofrece el agente empresarial con base en la experiencia, el conocimiento, la educación, las relaciones familiares, entre otros. Se tiene entonces, que la ecuación de la demanda de horas empresariales para cumplir la función empresarial sería:

$$X_{i1} + X_{i2} + X_{i3} + X_{i4} \dots + X_{in} + B_i = X_i \quad (10)$$

$$i = 1, 2, \dots, n$$

Y la de oferta de horas empresariales:

3. Vectores empresariales y contrastación empírica

Con el objetivo de realizar una contrastación empírica-propositiva en el período 1994-2006 del modelo de mercado de empresarios y, en particular de los vectores empresariales propuestos por O'kean (2000) se realiza el siguiente trabajo soportado sobre una encuesta personal estructurada realizada a los empresarios de PYMES antioqueñas, acudiendo de esta forma a una caracterización funcional del empresario (Anexo 1).

3.1 Metodología de trabajo

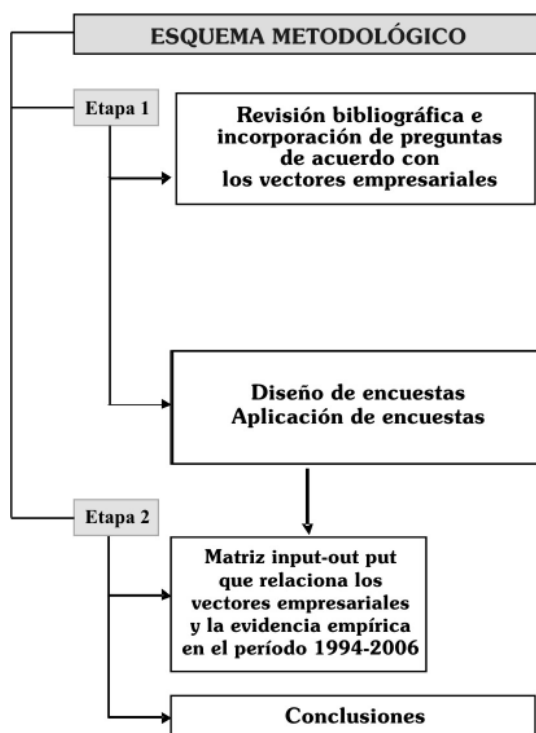
El trabajo propuesto es de tipo exploratorio-empírico-propositivo, utilizando para ello información de tipo primaria. Se fundamenta en una encuesta personal estructurada donde se incorporan los tópicos de interés previamente delimitados por los vectores empresariales (Anexo 2). Se utilizó un muestreo no probabilístico intencional o de juicio (Parra et. al, 2006) representando la proporcionalidad de la población de los nuevos empresarios manufactureros teniendo como base las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de acuerdo con la clasificación de la ley 905 de 2004, para el período 1994-2006. El esquema metodológico utilizado en el gráfico No. 2.

Metodológicamente el trabajo se divide en dos etapas, la primera relacionada con la construcción del mercado de empresarios a través de tres elementos: a) Revisión bibliográfica de los cuatro vectores propuestos que permitió incluir una serie de preguntas con el fin de extraer los vectores empresariales dentro de la encuesta a realizar. b) Las encuestas que se le realizaron a empresarios⁶ de las PYMES del

⁶ Se realizaron 100 encuestas. Inicialmente se realizó una prueba piloto con diez encuestas donde se realizaron los ajustes pertinentes. En las encuestas definitivas, el 20% de las empresas pertenecían a los sectores de fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas (151-158), 3% a fabricación de textiles (171-175), 35% a fabricación de prendas de vestir excepto calzado (181-182), 25% a fabricación de calzado y sus partes, excepto el de caucho y plástico (192) y 17% al de fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo.

sector manufacturero antioqueño extractados de la base de datos de la Cámara de Comercio de Medellín en los subsectores de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU Rev. 3) de fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas (151-158), fabricación de textiles (171-175), fabricación de prendas de vestir excepto calzado (181-182) , fabricación de calzado, y sus partes, excepto el de caucho o plástico (192) y fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo (281-289), que permitieron caracterizar la función empresarial y, por último. c) La construcción del modelo de oferta y demanda bajo la matriz input-out put. En la segunda etapa, se extraen los elementos determinantes de los vectores empresariales y se presenta la evidencia empírica del mercado de empresarios propuesto para el período 1994-2006.

Gráfico N° 2



3.2 Los resultados⁷

A continuación se expresa la matriz (Cuadro N° 2) que es resultado de las respuestas a las preguntas sobre: los vectores de Knight (Reducir la incertidumbre), Leibenstein (Reducir ineficiencias organizativas), Schumpeter (Realizar innovación) y Kirzner (Buscar oportunidades empresariales). Se tiene entonces:

Cuadro N° 2

Matriz de relaciones actividades-funciones de los empresarios de las PYMES manufactureras de Antioquia

ACT.FUNC.	Red. Inef.	Buscar oport.	Est. Futuro	Real. Innov.	B_i	X_i
Red. Inef.	10	8	5	2	5	30
Buscar oport.	7	6	7	3	27	50
Est. Futuro	5	4	3	5	3	20
Real. Innov.	3	6	1	1	1	12
Of_j	5	26	4	1	36	

Adaptación del autor con base en una matriz input-out put. Cálculos del autor con base en las encuestas.

Los empresarios de las PYMES del sector manufacturero antioqueño de la muestra en particular, en el período 1994-2006 han realizado una distribución de horas semanales de sus actividades en la siguiente forma: En promedio, 30 horas las han dedicado a reducir ineficiencias, 50 horas a buscar oportunidades empresariales, 20 horas a estimar el futuro y 12 horas a realizar innovaciones. En particular, 10 horas en promedio las han dedicado a la actividad reducir ineficiencias con el fin de cumplir la función reducir ineficiencias, 8 horas promedio las dedicaron a reducir ineficiencias con el fin de buscar oportunidades empresariales, 5 horas promedio dedicaron a reducir ineficiencias con

⁷ Los resultados presentados son parciales y se encuentran referidos única y exclusivamente a los vectores empresariales dentro de la encuesta realizada.

el fin de cumplir la función de realizar estimaciones del futuro y 2 horas promedio semanal las dedicaron a reducir ineficiencias con el fin de realizar innovaciones⁸.

Sin embargo, se destaca que a la función de realizar innovaciones se dedico muy poco tiempo comparado con las demás actividades, es decir, para la muestra en particular, los empresarios manufactureros de Antioquia en el período 1994-2006 dedicaron en promedio semanal 12 horas a innovar, lo cual muestra que el tejido empresarial resultado de esta situación es imitador.

En contrapartida se encontró que los empresarios antioqueños ofertaron el mayor tiempo promedio semanal a buscar oportunidades (50 horas) teniendo en cuenta su conocimiento, experiencia y relaciones familiares⁹ (26 horas), además de encontrar que los mayores beneficios percibidos los obtenían como resultado de esta actividad.

De esta matriz (Cuadro N° 3) se obtienen los siguientes coeficientes (Matriz A):

Cuadro N° 3
Matriz de coeficientes Actividades-Funciones empresarios
PYMES de Antioquia

ACT.\FUNC.	Red. Inef.	Buscar oport.	Est. Futuro	Real. Innov.
Red. Inef.	0,333	0,160	0,250	0,167
Buscar oport.	0,233	0,120	0,350	0,250
Est. Futuro	0,167	0,080	0,150	0,417
Real. Innov.	0,100	0,120	0,050	0,083

Adaptación con base en una matriz input-out put. Cálculos del autor.

Y, utilizando $X = (I - A)^{-1}B$ se pueden fijar objetivos de beneficios por cada una de las actividades y determinar la demanda de horas necesarias en cada una de éstas, estableciendo el numero de horas que

⁸ De igual forma se interpretarían las demás actividades y funciones del empresario.

⁹ Factores institucionales informales según Díaz, Casero J.C, Urbano Pulido, D.; Hernández Mogollón, R. (2005).

deben ofertar los agentes que cumplen la función empresarial en cada uno de los vectores estudiados.

Es así como se podría realizar un ejercicio hipotético donde los empresarios, decidan aumentar su nivel de ganancias en un 20%, resultado de cada una de las funciones realizadas, se tiene entonces que el nuevo vector de beneficios estaría dado por: $B = [6,32.4,3.6,1.2]$ y el nuevo vector de out put necesario sería $X = [35.98,59.98,24.01,14.36]$. Se nota entonces que la demanda de horas semanales para incrementar sus beneficios debe ser muy elevada (134.38), teniendo en cuenta los coeficientes empresariales producto del ejercicio en particular realizado. Este hecho, nos introduce en nuevo problema y es ¿Como medir la eficiencia de cada uno de las funciones empresariales (Vectores empresariales)? Este hecho no se encuentra resuelto y requiere de la búsqueda de nuevos instrumentos, dejando abierto un camino de investigación futuro.

Conclusiones

La discusión planteada es la consideración del empresario como un factor de producción diferente del capital. Sin embargo, después de realizada una revisión de la literatura económica disponible se encontró que no existe una posición unánime acerca de la figura del empresario como cuarto factor de producción. Pero, se advierte de una u otra forma que el empresario es un objeto legítimo de estudio como lo argumenta Dávila (2003). Es claro que la crítica realizada a la teoría marginalista¹⁰, cobra validez ya que el análisis tradicional parece no necesitar al agente empresarial para alcanzar el equilibrio, pero la evidencia muestra que ante una igual dotación de factores productivos, la diferencia en los beneficios de dos empresas de bienes homogéneos y de igual tamaño se encuentra determinada por la función empresarial, hecho que fue visualizado desde los trabajos de Walras (1987), Say (2001) y, Marshall (1954) que mas adelante complementan Schumpeter

¹⁰ La exclusión de la figura del empresario dentro del tratamiento de su función de producción, además de los supuestos de información perfecta y competencia perfecta.

(1957), Knight (1965), Kirzner (1998) y Leibensteín (1988) con un trabajo de tipo funcional, permitiendo establecer la existencia de un mercado de empresarios como el propuesto por Casson(2003) y O'kean (2000). Aceptando la existencia del mercado de empresarios, la dificultad de este hecho, radica en el establecimiento de este mercado, teniendo en cuenta la oferta y la demanda de empresarios y su consecuente precio, que en este caso sería la remuneración de la función empresarial.

Realizando un ejercicio de mercado de empresarios soportada sobre una matriz input- out put, mediante una investigación de tipo exploratoria-empírica-propositiva, se encontró que los agentes que desempeñaron la función empresarial en las PYMES manufactureras de Antioquia de acuerdo con la clasificación de la ley 905 de 2004, entre 1994:1 y 2006:4 para la muestra en particular, dedicaban en promedio su tiempo semanal a: Reducir ineficiencias (30 horas), buscar oportunidades (50 horas), estimar el futuro (20 horas) y realizar innovaciones (12 horas). Los mayores beneficios percibidos los obtuvieron como resultado de la búsqueda de oportunidades empresariales, siendo determinante su conocimiento, experiencia y relaciones sociales y familiares. Sin embargo, a la función de realizar innovaciones se dedicó en términos relativos un número de horas muy bajo, destacándose por ende un tejido empresarial de tipo imitador.

Referencias

ÁLVAREZ V., Nelson Y RUIZ R, Julián (1999). Ampliación de matemáticas aplicadas a la economía. Madrid: Universidad Nacional de Educación a distancia.

CANTILLON, Richard (1996). Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general. México: Fondo de Cultura Económica.

CASSON, M (2003). The Entrepreneur an Economic Theory. Massachussets: Ed. Edward Elgard Publishing, Inc.

DÁVILA L. DE GUEVARA, Carlos (2003). Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX y XX, compilador. Bogotá: Norma-CEPAL-Uní andes.

DÍAZ CASERO, J.C; URBANO PULIDO, D.; HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R. (2005). "Teoría Económica Insitucional y creación de empresas". En: Investigaciones Europeas de Dirección y economía de la Empresa. Vol 11, N° 3, págs.. 209-230.

JEVONS, William Stanley (1998). La teoría de la economía Política. Madrid: Ed. Pirámide S.A.

Kirzner, Israel M. (1998). Competencia y empresariedad. Madrid: Unión Editorial S.A.

KNIGHT, Frank H (1965). Riesgo Incertidumbre y beneficio. Madrid: Aguilar.

MARSHALL, Alfred (1954). Principios de Economía. Madrid: Aguilar S.A Ediciones.

MILL, Jhon Stuart (1985). Ensayos sobre algunas cuestiones disputadas en economía política. México: Fondo de Cultura Económica.

_____ (1996). Principios de Economía Política. México: Fondo de Cultura Económica.

LEIBENSTEIN, Harvey (1988) & RAY, Dennis (1988). Entrepreneurship and economic development. New York: Naciones Unidas.

O'KEAN, J. M (2000). La teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios. Madrid: Alianza Editorial.

PALMA M., Luis (2006). "Marco institucional, funciones empresariales y crecimiento económico". En: revista Economía, Gestión y Desarrollo. N° 4. pp. 7-31.

PARSON, James (1951). La colonización antioqueña en el occidente de Colombia. Bogotá: Academia colombiana de historia.

SANTOS REDONDO, Manuel (1997). Los economistas y la empresa. Madrid: Alianza Editorial.

SAY, Jean Baptiste (2001). Tratado de Economía Política. México: Fondo de Cultura Económica.

SCHUMPETER, Joseph A (1957). Teoría del desenvolvimiento Económico. México: Fondo de Cultura económica.

SMITH, Adam (1997). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. México: Fondo de Cultura Económica.

TORRES V, Eugenio (2003). "Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico". En: Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX y XX. Compilador. Bogotá D.C: Ed. Norma.

http://www.juntadeandalucia.es/economia/hacienda/economia/estudios/olavide/tejido_empresarial/tejido_empresarial_4.pdf. Consultado el 26 de mayo de 2006.

Anexo N° 1 IDENTIFICACIÓN

Nombre o Razón social:	
NIT:	Teléfono/Fax:
Dirección:	Correo electrónico:
Ciudad:	Barrio:
Ubicación: Industrial Residencial Semi-Industrial Comercial (Marque con X)	
Actividad económica: (Marque con X)	
<ul style="list-style-type: none"> • Fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas (151-158) • Fabricación de textiles (171-175) • Fabricación de prendas de vestir excepto calzado (181-182) • Fabricación de calzado, y sus partes, excepto el de caucho o plástico (192) • Fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo (281-289) 	

Tipo de empresa

(Marque con una X)	N° trabajadores
Pequeña empresa	Entre 11 y 50 trabajadores
Mediana empresa	Entre 51 y 200 trabajadores

Fecha de inicio de la empresa (Año): En Producción _____	
Constitución Formal: _____	
Forma jurídica: (Marque con una x)	Capital social en \$ corrientes:
Persona Natural	N° de fábricas e instalaciones:
Persona Jurídica	
Tipo de sociedad: _____	

VECTORES EMPRESARIALES

KNIGHT

CREACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA

K1. Fundadores de la empresa:

Nombre: _____ Nivel Educativo: _____

Nombre: _____ Nivel Educativo: _____

Nombre: _____ Nivel Educativo: _____

Nombre: _____ Nivel Educativo: _____

K2. Alguno de los fundadores había tenido experiencias empresariales antes (indique el nombre y el número de años): _____

K3. Alguno de los fundadores había tenido experiencias laborales relacionadas con la empresa creada (indique el nombre y el número de años): _____

K4. Alguno de los fundadores había tenido experiencias familiares en empresas (indique el nombre y la empresa): _____

K5. Cómo se realizó la capitalización de la empresa:

Con capital propio _____

Crédito _____

K6.Cuál es la composición actual de la empresa:

Capital propio _____

Crédito _____

K7. Cuántos socios o propietarios tiene en la actualidad la empresa:

Cuántos de los fundadores: _____

K8. Con qué productos iniciaron la empresa: _____

K9. Con qué maquinaria y equipo iniciaron la empresa: _____

K10. Actualmente realizan los mismos productos con que iniciaron o han existido cambios ¿A qué se debieron si hubo cambios?: __

K11. ¿Qué tipo de materias primas utilizaban inicialmente?

K12. ¿Ha variado la fuente de provisión de sus materias primas? __

Si la respuesta es afirmativa, explique por qué _____

K13. Con el fin de realizar el montaje de la empresa que tiempo dedicaron (En promedio en horas semanales) las personas que cumplieron inicialmente la función empresarial a:

K13.1 Concebir la empresa a nivel organizativo _____

K13.2 Proyectar la nueva empresa y evaluar alternativas _____

K13.3 Buscar oportunidades de crédito _____

K13.4. Buscar nuevas formas diferentes de administrar y mejorar el proceso productivo _____

K14. Realice una valoración en tiempo (En promedio en horas semanales¹¹) del beneficio empresarial que obtuvo la empresa por las proyecciones realizadas: _____

K15. ¿Cuál era el beneficio empresarial que se esperaba (en promedio en horas semanales)? _____

K16. ¿Cuáles considera que son las cualidades y aptitudes más importantes de un empresario para realizar el montaje y proyección de una empresa? _____

LEIBENSTEIN

L1. ¿Cuántas personas trabajan en la empresa? _____

L2. Para emplearse en la empresa se requiere un conocimiento específico: _____
Cuál _____

¹¹ Tenga en cuenta un valor de la hora promedio de \$45.000, para este y los demás ítem que solicitan dicha valoración.

L3. Cómo se distribuye la empresa por áreas funcionales:

Área (1)	Responsable	Experiencia (N° Años)	Nivel Educ. (2)	Tiene vinculo con la propiedad (3)
C				
A				
P				
CO				
P				
A				
CON				

- (1) C= Compras (2) P= Primaria (3) F= familiar
 A= Almacén S= Secundaria D= Dueño
 P= Producción Pr= Pregrado DF= Dueño fundador
 CO= Comercial Esp= Especialización A= Ajeno
 P= Personal M= Maestría
 A= Administración D= Doctorado
 CON= Contabilidad

L4. Existe concentración de responsabilidades en una o varias personas de la empresa: Si _____ No _____

Especifique si su respuesta es positiva: _____

L5. ¿La contratación del personal recae directamente sobre los dueños de la empresa? Si _____ No _____

L6. ¿Existen criterios para la selección y contratación del personal?
 Si _____ No _____

L7. ¿Se tienen promedios del tiempo requerido y el costo de la selección y contratación de un nuevo empleado?

Si _____ No _____

Si su respuesta es positiva indique: Tiempo en horas _____
Costo en SMMLV _____

L8. Indique si en la empresa se tienen definido estos aspectos:

L8.1 Las jerarquías: Si _____ No _____

L8.2 Los procedimientos: Si _____ No _____

L8.3 Las responsabilidades: Si _____ No _____

L9 ¿La empresa ha definido algún sistema de bonificación o remuneración que logre incentivar los niveles de productividad al interior de la empresa? Si _____ No _____

L10 ¿Existen conceptos establecidos a la hora de definir el salario de los trabajadores y empleados? Si _____ No _____

L11 ¿Existen criterios establecidos para realizar los reajustes salariales?:
Si _____ No _____ Cuáles: _____

L12 Con el fin de reducir las ineficiencias en la empresa que tiempo dedican (En promedio en horas semanales) las personas que cumplen la función empresarial a:

L12.1 Detectar ineficiencias organizativas: _____

L12.2 Proyectar cambios organizativos y evaluar alternativas: _____

L12.3 Buscar oportunidades que permitan realizar de manera más eficiente la actividad organizativa: _____

L12.4 Buscar nuevas formas de administrar que permitan reducir los costos Administrativos en el producto _____

L13 Realice una valoración en tiempo (En promedio en horas semanales) del beneficio empresarial que obtiene la empresa por la reducción de ineficiencias organizativas: _____

L14 ¿Cuál sería la aspiración que espera de la reducción de ineficiencias organizativas? (En promedio en horas semanales): _____

L15 Cuáles considera que son las cualidades y aptitudes más importantes de un empresario para reducir las ineficiencias organizativas:

SCHUMPETER

S1 ¿En la empresa se elaboran informes estadísticos de ventas en forma periódica? Si ____ No ____

Si es afirmativa la periodicidad es:

Semanal ____ Mensual ____ Semestral ____ Anual ____

S2 Realiza seguimiento de la actividad comercial mediante:

S2.1 Seguimiento a vendedores _____

S2.2 Evolución de las ventas _____

S2.3 Devoluciones _____

S3 ¿Existe estacionalidad en las ventas? _____

S4 Señale cuál es el criterio utilizado para seleccionar los proveedores de materia prima (Si existen varios señálelos):

S4.1 Precio _____

S4.2 Calidad _____

S4.3 Plazo _____

S4.4 Descuentos _____

S4.5 Tiempo de entrega _____

S4.6 Otros _____

Cuáles: _____

S5 ¿Qué relaciones mantiene con los proveedores?

S5.1 Intercambio de información _____

S5.2 Desarrollo de nuevas materias primas _____

S5.3 Contratos de suministro _____

S5.4. Exclusividad de suministros _____

S6 ¿Ha conseguido ampliación en los plazos de pago por parte de sus proveedores? Si _____ No _____

S7 ¿Ha cambiado de proveedores buscando reducción en los costos? Si _____ No _____

S8 ¿Las reducciones en los costos le han permitido aumentar los beneficios temporalmente? Si _____ No _____

S9 ¿Sus competidores cuando se enteran de la reducción de costos por cambio en las fuentes de abastecimiento copian la nueva fuente? Si _____ No _____

S10 Utiliza criterios para estimar el volumen de compras de las materias primas soportado en:

S10.1 Proyección de ventas _____

- S10.2 Capital de trabajo _____
- S10.3 Capacidad de almacenamiento _____
- S10.4 Estacionalidad de la producción de la materia prima

- S11 ¿Cuáles son los criterios que se toman en cuenta a la hora de fijar los precios de los productos?
- S11.1 Competencia _____
- S11.2 Margen de contribución _____
- S11.3 Moda _____
- S11.4 Por intuición _____
- S12 Qué variables se tienen en cuenta a la hora de revisar los precios de los productos:
- S12.1 Costos materia prima _____
- S12.2 Costos laborales _____
- S12.3 Costos transporte _____
- S12.4 Costos de producción _____
- S12.5 Por la competencia _____
- S13 Con qué plazo (días) entregan los productos _____

- S14 Cuando han incurrido en retraso en las entregas ¿Cuáles son las causas más importantes para incurrir en el retraso?
- S14.1 Escasez de materia prima _____
- S14.2 Personal insuficiente _____
- S14.3 Maquinaria insuficiente _____
- S14.4 Daños en la maquinaria _____
- S14.5 Falta de capital de trabajo _____

S14.6 Problemas con el transporte _____

S14.7 Incumplimiento de los proveedores _____

S14.8 Fallas de organización y administración

S15 Ha realizado nuevos productos que pueden satisfacer la misma necesidad de sus clientes Si ____ No ____

S15.1 Si su respuesta fue positiva, le son más rentables

Si ____ No ____

S16 ¿Cómo definen en la empresa el segmento de mercado al que dirigen los productos más representativos de su oferta comercial? ____

S17 ¿Cuáles son los móviles determinantes de la decisión de compra de sus productos?

S17.1 Necesidades básicas _____

S17.2 Moda _____

S17.3 Status _____

S17.4 Otros _____

S18 ¿Ha creado bienes que satisfagan mejor las necesidades de sus clientes y permitan ampliar la variedad de oferta de la empresa?

Si ____ No ____

S19 ¿Ha aumentado su gama de productos acudiendo a desarrollos de la empresa con productos dirigidos a otros mercados con el fin de aumentar el nivel de ventas?

Si ____ No ____

S20 Califique el grado de sensibilidad de los compradores hacia:

S20.1. El precio Alta _____ Media _____ Baja _____

S20.2. A la garantía Alta _____ Media _____ Baja _____

S20.3. A la publicidad Alta _____ Media _____ Baja _____

S21 El nivel de conocimiento de sus clientes en los siguientes aspectos es:

DESCRIPCIÓN	ALTA	MEDIA	BAJA
S21.1 Hábitos de compra			
S21.2 Tamaño del mercado			
S21.3 Tendencias del mercado			
S21.4 Tendencias del producto			
S21.5 Proveedores			
S21.6 Canales de distribución			
S21.7 Competencia			
S21.8 Precios			
S21.9 Ferias del sector			

S22 Con el fin de realizar nuevas combinaciones (entendidas éstas como nueva fuente de materias primas, sustitución de bienes, creación de nuevos bienes y apertura de nuevos mercados) en la empresa que tiempo dedican (En promedio de horas semanales) las personas que cumplen la función empresarial a:

S22.1 Detectar ineficiencias en el producto y/o productos _____

S22.2 Proyectar cambios en los productos y evaluar alternativas: _____

S22.3 Buscar oportunidades en nuevas fuentes de materias primas y nuevos mercados: _____

S22.4 Buscar nuevas formas de aumentar los beneficios realizando nuevas combinaciones _____

S23 Realice una valoración en tiempo (En promedio en horas semanales) del beneficio empresarial que obtiene la empresa por encontrar nuevas combinaciones: _____

S24 ¿Cuál sería la aspiración que espera de encontrar nuevas combinaciones (En promedio en horas semanales)?: _____

S25 ¿Cuáles considera que son las cualidades y aptitudes más importantes de un empresario para lograr nuevas combinaciones: _____

Kirzner

KR1 ¿Existen barreras de entrada al sector? Si _____ No _____

Si la respuesta anterior es positiva señale cuales son las principales dificultades que se le presentarían a un potencial competidor:

KR1.1 Disponibilidad de la materia prima _____

KR1.2 Monto de la inversión inicial _____

KR1.3 Conocimiento del proceso productivo _____

KR1.4 Disponibilidad de la mano de obra _____

KR1.5 Acceso a canales de distribución _____

KR1.6 Requerimientos para la formalización _____

KR2 ¿Existe algún grado de dificultad para dejar el sector?

Si _____ No _____

¿Cuál? _____

KR3 Si usted realiza una comparación de manera con respecto a sus principales competidores. ¿Cuál sería el nivel de su empresa? en cuanto a los siguientes aspectos:

DESCRIPCION	SUPERIOR	IGUAL	PEOR
KR3.1 Planta física			
KR3.2 Maquinaria			
KR3.3 Tecnología			
KR3.4 Capacidad de producción			
KR3.5 Capacitación del personal			
KR3.6 Calidad			
KR3.7 Reconocimiento en el mercado			
KR3.8 Servicio			

KR4 ¿Cuáles son las principales debilidades y fortalezas de al empresa?

DESCRIPCIÓN	DEBILIDADES	FORTALEZAS

KR5 ¿Pertenece a asociaciones gremiales? Si _____ No _____

KR6 Si su respuesta fue positiva, enumere los beneficios que recibe de éstas: _____

KR7 ¿Cuáles son las fuentes de actualización para buscar oportunidades empresariales? _____

KR8 Para usted crear una empresa y buscar oportunidades empresariales ¿Cuales considera que son los aspectos más importantes?

DESCRIPCIÓN	Marque con una x si la considera importante
KR8.1a Crecimiento económico Antioquia	
KR8.1b Crecimiento económico de Colombia	
KR8.2 IPC	
KR8.3 IPP	
KR8.4.a Tasa de empleo Nacional	
KR8.4.b Tasa de empleo Departamental	
KR8.5 Nivel de ingreso de las personas	
KR8.6 Tasas de interés	
KR8.7 Disponibilidad de crédito	
KR8.8 Tipo de cambio	
KR8.9 Déficit fiscal	
KR8.10 Tasa impositiva	
KR8.11 Riesgo país	
KR8.12 Legislación del sector	
KR8.13 Situación económica de los países con los cuales comercia	
KR8.14 Confianza en el gobierno	
KR8.15 Violencia	
KR8.16 Infraestructura	
KR8.16 Logística de distribución	
KR8.17 Nivel de salarios	
KR8.18 Cualificación recurso humano	
KR8.19 Nivel de salarios	

KR9 Con el fin de buscar oportunidades para la empresa que tiempo dedican (En promedio en horas semanales) las personas que cumplen la función empresarial a:

KR9.1 Detectar ineficiencias con el fin de buscar las oportunidades del entorno _____

KR9.2 Proyectar cambios y evaluar alternativas derivados de cambios en el entorno: _____

KR9.3 Buscar oportunidades debido a oportunidades brindadas por el entorno : _____

KR9.4 Buscarnuevas combinaciones derivadas de oportunidades del entorno _____

KR10 Realice una valoración en tiempo. (En promedio en horas semanales) del beneficio empresarial que obtiene la empresa por encontrar nuevas oportunidades: _____

KR11 ¿Cuál sería la aspiración que espera de encontrar nuevas oportunidades? (En promedio en horas semanales):

KR12 Cuáles considera que son las cualidades y aptitudes más importantes de un empresario para lograr encontrar nuevas oportunidades: _____

Nota: Los datos de esta encuesta son confidenciales y anónimos. Solamente se presentaran los agregados totales de las encuestas.

Muchas gracias por su colaboración.

ANEXO N° 2 SÍNTESIS DE LOS CUATRO VECTORES EMPRESARIALES

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
<p>HARVEY LEIBENSTEIN</p> <p>Leibenstein, critica la exclusión del empresario dentro de la teoría marginalista, afirmando que la teoría convencional da la impresión de no necesitar el espíritu empresarial, debido a que si todos los factores y productos se comercializan en el mercado con precios conocidos y, si existe una función de producción conocida, entonces se pueden predecir fácilmente las ganancias. De esta forma queda oculto el espíritu empresarial dentro del modelo competitivo, hecho que no es cierto y que muestra lo escuadrado del espíritu empresarial dentro de la teoría económica. (O'kean, 2000, pág. 33)</p> <p>En la teoría tradicional, no hay empresas ni empresarios, ya que son solo proyecciones del mercado, derivados del sistema de precios y cantidades. Entonces, no se debe estudiar únicamente las fuerzas del mercado sino la interacción de éstas con las fuerzas internas, puesto que las organizaciones no son enteramente eficientes y, encuentran una serie de mecanismos que las protegen para asegurar su supervivencia, a pesar de sus ineficiencias (Santos R, 1997, pág. 228).</p>	<p>Para realizar el análisis del funcionamiento interno de las empresas acude al concepto de "Ineficiencia-X", donde las empresas no maximizan sus beneficios, existiendo, por tanto, siempre un elemento de ineficiencia en todas ellas. Es la existencia de éste lo que permite la existencia del empresario y su función empresarial, que consiste en completar las deficiencias derivadas del mercado y, en particular, completar los <i>inputs</i>.</p> <p>Entonces, no existe una correspondencia directa entre el conjunto de <i>inputs</i> y <i>outputs</i> debido a que; la función de producción no está completamente definida ni claramente especificada, los contratos de trabajo son incompletos (debido a los aspectos informales no escritos y las relaciones internas de la empresa); además, en el mercado no se encuentran todos los factores de producción (Santos R, 1997, pág. 229).</p> <p>Debido a estas situaciones, Leibenstein considera a la empresa como mecanismo alternativo al mercado para asignar los recursos, considerando intereses contradictorios a nivel interno. Con base en teorías como los costos de agencia se llegaría a soluciones muy diferentes a las planteadas por el modelo neoclásico (Palma M., 2006, pág. 13).</p> <p>Por otra parte, Leibenstein señala que no existe una función única de producción, por ende lo que se tiene son diversas opciones técnicas de producción donde los costos no se encuentran considerados completamente. Este hecho se encuentra explicado por la existencia de diferencias en los resultados de las empresas, resultado de diferentes funciones empresariales.</p>	<p>Para superar este problema el empresario puede realizar tres tipos de actividades: 1) Resolver los obstáculos que se encuentren presentes en los mercados de factores, 2) Completar los factores necesarios para realización del <i>out put</i>. 3) Asumir la incertidumbre de la unidad productiva y del entorno nacional e internacional (Palma, 2006, pág. 13).</p> <p>De esta forma, afirma que la capacidad empresarial cumple un papel fundamental en la economía, pero que dicha capacidad es muy escasa. Sin embargo, es muy importante porque: "El papel del empresario es fundamental, no solo en la organización de la economía, sino en suplir por su especial <i>motivación</i>, las imperfecciones de los mercados, y en conseguir cambiar las convenciones por otras que permitan disminuir el margen entre el equilibrio y las posibilidades de la empresa" (Santos, 1997, pág. 235).</p>	

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
<p>HARVEY LEIBENSTEIN</p> <p>Llama la atención que en su prólogo del desenvolvimiento económico establezca que el trabajo desarrollado puede ser descrito como una "teoría del capitalismo" (prólogo Schumpeter, 1957 pág. 10). Sin embargo advierte que:</p> <p>"Se me ha dicho con frecuencia que mi esquema analítico se refiere únicamente a una época histórica que está rápidamente llegando a su fin. Y en esto estoy de acuerdo. En mi opinión la teoría económica no podrá ser nunca, en este sentido, más que la teoría de una cierta época histórica" (prólogo Schumpeter, 1957 pág. 10). Y continúa, con el reconocimiento del capitalismo como proceso evolutivo:</p>	<p>Schumpeter introduce la teoría del empresario innovador soportada sobre la destrucción creadora del empresario. Su análisis se aleja completamente de la teoría ortodoxa marginalista, considerando al empresario como un agente excepcional al cual le gusta trabajar respondiendo a motivaciones que se encuentran por encima de los beneficios económicos que percibiría.</p> <p>Su desarrollo teórico gira en torno al equilibrio y desequilibrio o corriente circular, este último describe la vida económica desde el punto de vista de la tendencia del sistema económico hacia una posición de equilibrio, ofreciendo por ende los medios para determinar los precios y cantidades de bienes.</p>	<p>Debido a este hecho, considera que una de las capacidades más importantes del empresario; es su habilidad para obtener y usar factores de producción que no están suficientemente disponibles en el mercado, considerando que las organizaciones pueden permanecer por largo tiempo en una situación de ineficiencia, entendida ésta por debajo de sus posibilidades. De esta forma el papel del empresario es fundamental supliendo las imperfecciones de los mercados.</p> <p>Para este autor los empresarios "No han acumulado bienes de ninguna clase, no han creado medios de producción originarios, sino que han empleado medios de producción existentes en forma distinta, mas apropiada y ventajosa. Han "llevado a cabo nuevas combinaciones". Son empresarios. Y su ganancia, o sea el excedente, al cual no corresponde ninguna obligación, es la ganancia del empresario (Shumpeter, 1957, pág. 139).</p> <p>"El empresario no es nunca quien soporta los riesgos. [. . .] Quien concede el crédito sufre las pérdidas si fracasa la empresa. [. . .] El riesgo no es en ningún caso un elemento de la función del empresario. Y si bien es cierto que corre el riesgo de perder su reputación, la responsabilidad económica directa del fracaso no recae sobre él" (Schumpeter, 1957, pág. 143).</p>	<p>El empresario es el responsable de realizar las nuevas combinaciones, se tiene entonces que:</p> <p>"Puede citarse como ejemplo de nuevas combinaciones comerciales, la elección de una fuente de oferta nueva y más barata de medios de producción, quizá de una materia prima (Schumpeter, 1957, pág. 141) [. . .] Si alguien establece un negocio teniendo en cuenta esta fuente de aprovisionamiento, y todo marcha bien, puede producir en mejores condiciones una unidad del producto, mientras que se mantendrán en los primeros momentos los precios anteriores (Schumpeter, 1957, pág. 140). Cuando se inicia el proceso de imitación la ganancia disminuye de forma significativa hasta desaparecer.</p> <p>"El caso de la sustitución de un bien de producción o de consumo, por otro que sirva los mismos propósitos y sea mas barato es análogo al caso simple de mejora del proceso de producción (Schumpeter, 1957, pág. 140). Tampoco subsistirá por largo plazo la ganancia.</p>

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
<p>.. hay dos cosas de las que estoy seguro: Primero, que se debe tratar al capitalismo como un proceso de evolución, y que todos sus problemas fundamentales arrancan del hecho de que es un proceso de evolución, segundo, que esta evolución no consiste en los efectos de los factores externos (incluso factores políticos) sobre el proceso capitalista, ni en los efectos de un lento crecimiento del capital, de la población, etc...., sino en una especie de mutación económica, me atrevo a usar un término biológico, a la que he dado el nombre de innovación" (prologo Schumpeter, 1957 pág. 10).</p>		<p>"Sin embargo, si alguien dispone de las cualidades necesarias para conseguir el éxito en tales circunstancias, y puede obtener el crédito necesario, puede lanzar al mercado una unidad del producto en mejores condiciones de precio, obteniendo una ganancia que queda a su disposición si se cumplen las tres condiciones establecidas anteriormente²³. Pero ha triunfado también para los demás, estableciendo un ejemplo y creando un modelo que pueden copiar otros" (Schumpeter, 1957, pág. 140).</p> <p>La ganancia se vuelve en el elemento principal del generador de empresas. "Además de las otras cosas que pueden ser esta ganancia, su base es siempre el excedente temporal de los ingresos brutos sobre su costo de producción, en una empresa nueva" (Schumpeter, 1957, pág. 143).</p> <p>"La ganancia del empresario no es una renta, como los rendimientos por las ventajas diferenciales en los elementos permanentes de un negocio; ni es un rendimiento de capital, de cualquier forma que pueda definirse al capital. De manera que no hay razón para hablar de una tendencia hacia la igualación de las ganancias que no en forma alguna en la realidad, pues solamente explica la posición favorable de muchos autores respecto a esa posibilidad teórica la agrupación conjunta del interés y la ganancia, a pesar de que observamos ganancias tan diferentes en uno y el mismo lugar, en una y la misma industria" (Schumpeter, 1957, pág. 158).</p>	<p>"La creación de un nuevo bien que satisfaga más adecuadamente las necesidades existentes y previamente satisfechas, es un caso un tanto diferente. [.] La posibilidad de una ganancia resulta en este caso de que los precios mas elevados recibidos por la mejor mercadería son superiores a los costos, costos que son también más elevados en la mayoría de los casos" (Schumpeter, 1957, pág. 141).</p> <p>"La búsqueda de nuevos mercados en los cuales no se haya hecho aún familiar un nuevo producto, ni hay sido aún producido, es una fuente extraordinariamente rica -y muy duradera en tiempos pretéritos- de ganancias del empresario. [.] La explicación del fenómeno es que los compradores valoran los nuevos artículos como si fueran dones naturales o cuadros de los viejos maestros, o sea sin considerar para nada su costo de producción" (Schumpeter, 1957, pág. 141). Dentro de esta se encuentra la producción de un nuevo bien.</p>

²³ Las tres condiciones de un caso aplicado a los telares son: 1) No debe bajar el precio del producto cuando aparezca la oferta 2) los gastos diarios deben permanecer por debajo de los costos de mano de obra que se debe eliminar 3) los ingresos deben exceder los costos. Si se cumplen estos tres cambios se puede afirmar que existe un excedente sobre los costos. Citado por Schumpeter, 1957 pág 137.

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
<p>JOSEPH A. SCHUMPETER</p>		<p>"Sin desenvolvimiento no hay ganancia, y sin esta no hay desenvolvimiento. Debemos añadir, además, para el sistema capitalista, que sin ganancia no habrá acumulación de riqueza". [...] Y podremos decir, por tanto, que es la acción del empresario la que crea la mayor parte de las fortunas (Schumpeter, 1957, pág. 159).</p> <p>Ahora se tiene que, "El empresario que alcanza el éxito se eleva socialmente, y con él su familia, que adquiere con los frutos de su éxito una posición que no depende de manera directa de la conducta personal" (Schumpeter, 1957, pág. 161). Sin embargo esto no es permanente y:";el destino amenaza también al empresario cuyos poderes se hallan en decadencia, o a sus herederos que hayan adquirido su riqueza pero no su talento" (Schumpeter, 1957, pág. 161).</p> <p>"De hecho las capas superiores de la sociedad son como los hoteles, llenos siempre de gente, pero de gente que, sin embargo cambia continuamente" (Schumpeter, 1957, pág. 161).</p>	

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
<p>ISRAEL KIRZNER Se encuentra dentro de la escuela austriaca, como discípulo de Mises y sintetizador de las ideas de Hayek. Este hecho es claro en el prólogo de Competencia y Empresariedad donde el autor, realiza la siguiente aclaración al respecto: "Esta contribución [refiriéndose al libro] consistió en sintetizar ciertas ideas centrales de la economía mixiana con otras ideas diferentes e igualmente centrales de la visión de Hayek sobre el proceso de mercado" (Kirzner, 1998, Pág. 9)</p>	<p>El punto de partida es la crítica al modelo neoclásico, que se puede advertir en la siguiente afirmación: "Un mundo analítico en el que no se permite la existencia de la empresariedad (bien sea en forma de una función específica en el mercado, o como un elemento en el conjunto de los que participan en el mercado con otras funciones primarias) no puede explicar mas que la situación de equilibrio, carece completamente de la capacidad de explicar cómo los precios, cantidades y calidades de los recursos y de los productos cambian sistemáticamente durante el proceso de mercado" (Kirzner, 1998, pág. 56). De esta forma, cuando se traslada la atención de una situación de equilibrio con información perfecta, a una en la cual predomina el desequilibrio, ya no es posible el análisis de tipo neoclásico. Entonces es el mercado el que provee de información relevante a los participantes de éste y es de esta forma que los que toman las decisiones empresariales revisan sus puntos de vista. Es decir, empieza a tomar forma la noción de empresariedad. Es así, como Kirzner plantea que: "cuando ampliamos el análisis económico a un mundo de conocimiento imperfecto, aparece una función económica completamente nueva que, por definición, quedaba excluida del conocimiento perfecto. [...] Podemos ahora introducir en el análisis, el artificio del empresario puro¹, esto es, un autor de decisiones cuya función consiste únicamente en percibir oportunidades hasta entonces ocultas" (Kirzner, 1998, pág. 54).</p>	<p>Entiende al empresario como un agente que se encuentra dentro del mercado y busca de manera continua encontrar las oportunidades de beneficios, que no han sido visualizadas por otros agentes que cumplen la función empresarial (Palma M, 2006, pág. 13). Siendo el agente, el que capta los desequilibrios y actúa en concordancia con estos para materializar potenciales ganancias (O'kean, 2000, pág. 18). Por ende, la oportunidad de beneficio empresarial se desprende de la imperfección del conocimiento de los agentes que participan en el mercado, ya que el empresario las capta antes que otros; y por este hecho obtiene beneficios empresariales, convirtiéndose en un proceso de corrección del mercado. Si todos los que participan en el mercado tuvieran información perfecta los precios deberían estar ajustados, no dejando espacio para el beneficio, por lo tanto, no quedaría espacio para explorar las oportunidades (Kirzner, 1998, pág. 63). Sin embargo, el elemento empresarial se encuentra en los que participan en el mercado, independientemente de la información imperfecta que estos posean³.</p>	<p>El empresario es quien contrata los servicios de los factores de producción. Entre estos se encuentran las personas con un conocimiento superior del mercado, pero si estas no han explotado sus posibilidades muestran que, ellos no son los que poseen el conocimiento, sino el empresario que los emplea, aprovechando de esta forma la información que provee el mercado para localizar las oportunidades de beneficio (Kirzner, 1998, pág. 63). "La decisión empresarial de contratación es, así, la mas alta decisión de este tipo, responsable, en último término, de todos los factores que, directa o indirectamente, quedan contratados para su proyecto. Exactamente de la misma manera, la perspicacia del empresario es un tipo abstracto, muy general y rarefado de conocimiento, al que debe atribuirse, a fin de cuentas, el descubrimiento y la explotación de las oportunidades descubiertas y explotadas directamente por aquellos que él ha tenido acierto de contratar directa o indirectamente" (Kirzner, 1998, pág. 82). Dentro del análisis de Kirzner existe un elemento muy importante y es la diferencia que éste presenta con respecto a Schumpeter en cuanto a la direccionalidad de las acciones empresariales. Los cambios que el empresario realiza son para buscar lo que el llama el "hipotético estado de equilibrio", donde el empresario contribuye al ajuste del mercado. (Kirzner, 1998, pág. 86). Mientras que, "Una exposición como la de Shumpeter, que considera la empresariedad como una fuerza exógena que saca la economía de un estado de equilibrio (para llegar al final a otro, como resultado de la "imitación"), puede fácilmente dar la impresión de que para conseguir el equilibrio, no se requiere en absoluto, en principio, un papel empresarial" (Kirzner, 1998, pág. 87).</p>

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
ISRAEL KIRZNER		<p>Considera que se debe realizar la siguiente salvagedad, con el fin de esclarecer la función empresarial: "En vez de insistir en la acción de tipo económico, creo que sería muy útil destacar la noción mas amplia de Mises de acción humana. El concepto de homo agens desarrollado por Mises es tan útil como puedan serlo las nociones de economicidad y de tendencia al eficacia. Pero el concepto de acción humana, a diferencia del de distribución y economicidad, no limita al que decide (o al análisis económico de sus decisiones) a un marco y fines dados. La acción humana, en el sentido desarrollado por Mises, implica tipos de acción adoptados por el ser humano "para liberarse de su malestar" y para mejorar de situación. Al ser mas amplio que la noción de economicidad, el concepto de acción humana no restringe el análisis de la decisión al problema de la distribución planteado por la justa posición de unos medios escasos y unos fines múltiples" (Kirzner, 1998, pág. 48).</p> <p>De esta forma se tiene entonces que los seres humanos toman sus decisiones de manera integrada teniendo en cuenta dos componentes, la economicidad en búsqueda de la maximización del beneficio y por el otro el modo de la actividad empresarial. Mostrando que el elemento empresarial se encuentra en los que participan en el mercado, independientemente de la información imperfecta que estos posean.</p> <p>cluidas.</p>	<p>El empresario es quien contrata los servicios de los factores de producción. Entre estos se encuentran las personas con un conocimiento superior del mercado, pero si estas no han explotado sus posibilidades muestran que, ellos no son los que poseen el conocimiento, sino el empresario que los emplea, aprovechando de esta forma la información que provee el mercado para localizar las oportunidades de beneficio (Kirzner, 1998, pág. 63).</p> <p>"La decisión empresarial de contratación es, así, la mas alta decisión de este tipo, responsable, en último término, de todos los factores que, directa o indirectamente, quedan contratados para su proyecto. Exactamente de la misma manera, la perspectiva del empresario es un tipo abstracto, muy general y rarefado de conocimiento, al que debe atribuirse, a fin de cuentas, el descubrimiento y la explotación de las oportunidades descubiertas y explotadas directamente por aquellos que él ha tenido acierto de contratar directa o indirectamente" (Kirzner, 1998, pág. 82).</p> <p>Dentro del análisis de Kirzner existe un elemento muy importante y es la diferencia que éste presenta con respecto a Schumpeter en cuanto a la direccionalidad de las acciones empresariales. Los cambios que el empresario realiza son para buscar lo que el llama el "hipotético estado de equilibrio", donde el empresario contribuye al ajuste del mercado. (Kirzner, 1998, pág. 86). Mientras que, "Una exposición como la de Shumpeter, que considera la empresarialidad como una fuerza exógena que saca la economía de un estado de equilibrio (para llegar al final a otro, como resultado de la "imitación"), puede fácilmente dar la impresión de que para conseguir el equilibrio, no se requiere en absoluto, en principio, un papel empresarial" (Kirzner, 1998, pág. 87).</p>

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
ISRAEL KIRZNER		<p>Por otro lado, las decisiones empresariales están reservadas a los autores de decisiones que no poseen nada (Kirzner, 1998, pág. 62). "Si el superávit (que representa la diferencia entre el precio de venta y el de compra) basta para permitir al empresario ofrecer un interés suficientemente atractivo para persuadir a alguien a que le anticipe los fondos necesarios, continua siendo cierto que el empresario ha descubierto la manera de obtener un beneficio puro, sin necesidad de inventir nada" (Kirzner, 1998, pág. 63).</p> <p>Es decir, introduce un empresario puro y éste puede tomar decisiones, comenzando sin medios, pero si existe información perfecta, este agente se encuentra excluido porque las oportunidades de ganancia quedan excluidas.</p>	<p>Hecho que se encuentra reforzado con la siguiente afirmación: "La desdichada insistencia de Schumpeter sobre el empresario como si tendiera a desequilibrar la economía contribuye a difundir la creencia, totalmente errónea, de que la empresariedad es en cierto sentido innecesaria para comprender como el mercado tiende a la posición de equilibrio" (Kirzner, 1998, pág. 88).</p>

- 1 Kirzner diferencia entre el productor y el empresario puro, hecho que se encuentra evidenciado en: "Para que nuestro productor sea un empresario puro, hay que considerarle como contratador de todo el talento necesario para organizar los factores de producción de un equipo que trabaje con eficacia y como comprador de todos los recursos necesarios para llevar a término eficazmente las transacciones que su calidad de empresario le sugiere" (Kirzner, 1998, pág. 58).
- 2 Kirzner citando a Mises (Human Acción, págs 253-54), muestra que cuando se refiere a los empresarios, no está pensando en hombres sino en una función concreta (Kirzner, 1998, pág. 54).
- 3 "Un estado de desequilibrio de mercado se caracteriza por una ignorancia muy difundida. Los participantes en el mercado no son conscientes de las oportunidades reales de intercambio beneficioso disponible del mismo. El resultado de este estado de ignorancia es que innumerables oportunidades se dejan pasar" (Kirzner, 1998, pág. 83).

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
<p>FRANK KNIGHT</p>	<p>El trabajo de Knight goza de aceptación dentro de la teoría económica porque parte del análisis económico respetando el equilibrio estático. Considera la incertidumbre como el principal elemento para diferenciar el modelo de competencia perfecta de lo que sucede en la realidad, es decir, contempla la situación de equilibrio como el ideal. De ésta se desprende el beneficio del empresario que es el resultado residual después de considerar el pago de los costos (Santos, 1997, Pág. 150).</p> <p>En su libro Riesgo, incertidumbre y beneficio incluye la incertidumbre dentro de un modelo teórico de competencia perfecta, considerando que la principal diferencia que tiene el modelo de la realidad es el supuesto de la incertidumbre. De esta forma, el equilibrio ya no es posible, puesto que la producción se organiza sobre proyecciones y los resultados que se obtienen necesariamente no coinciden con estas. Esto se explica debido a las fluctuaciones de los precios, sometidos a variaciones de magnitudes imprevistas. Así el empresario empieza a tener espacio, porque la toma de decisiones se realiza con base en su opinión, que no tiene información perfecta, pero que tampoco está en la plena ignorancia (Santos R., 1997, págs. 130-131).</p>	<p>El empresario se especializa en asumir la incertidumbre, desarrollándose un proceso evolutivo que se encarga de realizar una selección de los agentes que posean el mayor nivel de capacidad. El empresario toma decisiones en el futuro, y están tendrán repercusiones en el futuro, de esta forma le reduce la incertidumbre a los dueños de los factores productivos (Torres V., 2003, pág. 12). "La principal aportación de Frank Knight a la teoría del empresario es la inclusión de la variable tiempo y la imperfecta información que esto origina (Palma M, 2006, Pág. 14).</p> <p>Según Knight el empresario no es quien necesariamente asume el riesgo. "La función empresarial, profética como vemos, debe ofrecer suficientes garantías para hacer que otros agentes arriesguen los factores que poseen" (Palma M, 2006, Pág. 14). El agente dueño de los recursos financieros es el que asume el riesgo, mientras que el empresario debe profetizar el futuro y actuar en consecuencia; su función es lograr afrontar la incertidumbre.</p>	<p>La función empresarial según Knight, se encuentra determinada por:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Concebir una empresa. 2) Establecer la probabilidad de éxito en un panorama de incertidumbre. 3) Buscar los capitales hacia las actividades elegidas y asegurar que se provean los demás factores productivos (Torres V., 2003, pág. 12).

AUTOR	CRÍTICA	QUIÉN ES EL EMPRESARIO/ GANANCIA	FUNCIONES DEL EMPRESARIO
FRANK KNIGHT		<p>Sin embargo, es importante diferenciar una situación de riesgo y una de incertidumbre. En la primera, los escenarios se desconocen totalmente al igual que las probabilidades inmersas, por lo general situaciones en las cuales se encuentran involucrados periodos amplios de tiempo se encuentran sometidas a ésta. En la segunda, el agente que toma las decisiones conoce escenarios posibles y puede estimar las probabilidades. El empresario es el responsable de convertir una incertidumbre en un riesgo (O'kean, 2000, pág. 59).</p> <p>El empresario lo que hace es estimar el entorno futuro hecho que se diferencia de Kitzner que supone una situación con información imperfecta que el que cumple la función empresarial capta primero que los demás. La gestión, es decir la relación entre la toma de decisiones y aceptar las consecuencias que se derivan de estas, es el riesgo que se corre en la empresa (Santos, 1997).</p>	