

KNIGHT Y SUS APORTES A LA TEORÍA DEL EMPRENDEDOR*

EDWIN TARAPUEZ CHAMORRO

Economista con especializaciones en Planificación y Gestión del Desarrollo Regional y Alta Gerencia, Universidad de Nariño. Sistemas de Apoyo Empresarial, Israel. Docente de planta de la Universidad del Quindío, Colombia.
eitarapuez@uniquindio.edu.co

JAIRO ANDRÉS ZAPATA ERAZO

Ingeniero Industrial y Especialista en Marketing, Pontificia Universidad Javeriana. Master in Business Administration (MBA) - International Management, University of Brighton Business School, Inglaterra. Docente tiempo completo de marketing y negocios internacionales en la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.
andreszapatae@gmail.com

ESPERANZA AGREDA MONTENEGRO

Economista, Universidad de Nariño, Magíster en Economía y Doctora en Antropología de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente es Consultora de la Organización de Naciones Unidas (ONU) en Colombia.
tamia029@yahoo.com

Fecha de recepción: 30-04-2007

Fecha de corrección: 19-07-2007

Fecha de aceptación: 08-09-2007

RESUMEN

A finales del siglo XIX la atención de los economistas se centró en el estudio de las capacidades para los negocios y en los factores que determinaban un tipo de beneficio que hasta el momento había sido deficientemente estudiado. De esta manera surge la figura del emprendedor.

Knight considera que el emprendedor es el único factor productivo, establece una clara distinción entre riesgo e incertidumbre y por medio

de ellos explica el beneficio que éste percibe.

Knight asigna algunas características al emprendedor y lo considera como un agente dinámico e innovador en el desarrollo. Aclara que el beneficio del emprendedor proviene de la gestión de la incertidumbre.

PALABRAS CLAVE

Frank Knight, empresario, emprendedor, incertidumbre, riesgo, beneficio.

* Los autores agradecen las importantes recomendaciones realizadas por los evaluadores pares del presente trabajo, al igual que las de Julián Sabogal Tamayo, Economista con Maestrías en Ciencias Económicas (Universidad Patricio Lumumba, Moscú) y Administración de Empresas (Universidad del Valle), y a Fernando Bedoya Barco, Economista con Maestría en Economía (Universidad Estatal de Campinas, UNICAMP, Brasil), ambos docentes de planta de la Universidad de Nariño, con amplio conocimiento sobre el tema de pensamiento económico.

Clasificación JEL: B13, B16, M21, L26.

ABSTRACT

Knight and his contributions to the entrepreneur theory

At the end of XIX century, Economists attention was centered in the study of business capabilities and some facts that determinate a type of benefit improperly studied until that moment, arising the concept of entrepreneur.

Knight considers the entrepreneur as unique productive factor; he

settles down a clear distinction between risk and uncertainty and by means of them explains the benefit perceived.

The entrepreneur is conceived by Knight, as a dynamic and innovating agent of development. Knight explains that the entrepreneur's benefit comes from his ability to manage uncertainty.

KEY WORDS

Frank Knight, entrepreneur, enterpriser, uncertainty, risk, benefit.

INTRODUCCIÓN

El propósito del presente trabajo es determinar los principales aportes del economista Frank Knight a la teoría empresarial, especialmente en lo relativo al riesgo, la incertidumbre, el beneficio y la caracterización del emprendedor.

Para tal propósito, los autores han realizado una revisión bibliográfica adecuada que ha permitido definir los aportes más representativos de Knight sobre el objeto de estudio seleccionado. Sin embargo, y a pesar de la gran cantidad de artículos publicados por Knight, la gran mayoría de ellos corresponde a ensayos referentes a temas de filosofía, método de la economía,¹ metafísica, psicología, historia económica, pensamiento económico, política, ética y moral, competencia, crítica al institucionalismo (Rutherford, 2006) y antropología, entre otros, “que han sido muy apreciados por el pensamiento neoclásico predominante en general y por el austriaco en particular” (Lai Yu, 2004) y que pueden ser bastante útiles a la hora de estudiar otros enfoques del pensamiento de Knight, distintos al que se aborda en este trabajo.

Infortunadamente una elevada proporción de los libros sobre historia de

las ideas económicas, teoría económica e historia de la economía y de las doctrinas económicas, no tienen en cuenta el pensamiento de Knight y cuando lo mencionan lo hacen en forma tangencial y especialmente en torno a los temas mencionados en el párrafo anterior.² Sin embargo, y a pesar de su relativa escasez, se pudo ubicar algunos libros y artículos de autoría de Knight y otros que hacen mención directa sobre su pensamiento. Se tuvo acceso a varios ensayos publicados en revistas internacionales, por medio de las bases de datos Proquest y Ebrary.

El principal valor agregado de este escrito consiste en realizar una definición clara y precisa de los principales aportes de Knight a la teoría del emprendedor, pues los trabajos que sobre el particular existen hasta el momento se limitan especialmente al análisis de los conceptos de riesgo e incertidumbre y a un tratamiento tangencial sobre el beneficio y el empresario.

En la parte inicial se hace una breve reseña de los aspectos más importantes de la vida de Knight, en la segunda se condensan los antecedentes que promovieron la aparición de su obra y de dónde surgen sus planteamientos,

1 Knight explora tres modelos diferentes para la ciencia económica. El primero sigue el patrón de la física, donde se renuncia a explicar y simplemente se formulan leyes estadísticas a partir de la observación de los precios de los bienes económicos. El segundo se concentra en la utilización de la ciencia económica para controlar la vida social en conformidad con los intereses ideológicos. El tercero considera el hecho económico como un fenómeno esencialmente histórico, y en consecuencia, bien estudia el rumbo de los acontecimientos, bien valora los esfuerzos, los logros y los fracasos individuales dentro de un marco filosófico y social. Ver: Sison, A. (2007) y del Valle, I. (2007).

2 Inclusive parece lamentable que Keynes no mencionara el libro de Knight, *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, “considerando que, en la óptica de Keynes, la incertidumbre es la condición de toda vida humana, noción que se remonta a sus primeros trabajos sobre la probabilidad”. Ver: Chandavarkar, A. (2001, p.62). No se sabe a ciencia cierta si lo anterior fue causa o consecuencia de una relativa enemistad ideológica entre Keynes y Knight que generó discrepancias entre estos dos economistas. Ver: Herrerías, A. (2003).

en la tercera se aborda la diferencia entre riesgo e incertidumbre y en la cuarta se habla del beneficio que percibe el emprendedor y las características que Knight le brinda a este personaje que empieza a aparecer en el análisis económico apenas hacia finales del siglo XIX. Finalmente se encuentran las principales conclusiones del análisis realizado, al igual que la bibliografía utilizada.

I. ALGUNOS ASPECTOS SOBRE LA VIDA DE KNIGHT

Frank Knight nació el 7 de noviembre de 1885 en Illinois (EE.UU.) y falleció en 1972. Es considerado uno de los fundadores de la llamada Escuela de Chicago, y como tal, uno de los más notorios exponentes norteamericanos de la ortodoxia clásica de la época, uno de los economistas más eclécticos y posiblemente el pensador más profundo y erudito que Estados Unidos haya visto nacer. Conjuntamente con Jacob Viner, Knight presidió el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago entre las décadas de 1920 y finales de 1940, posición en la que desempeñó un papel central en la definición del carácter de dicho departamento que solamente es comparable con lo desarrollado por Schumpeter en Harvard, o Robbins en el London School of Economics (Henderson, 2002). Fue presidente de la *American Economic Association* en 1945 y dentro de su trabajo como docente enseñó economía y filosofía en la Universidad de Chicago³ entre 1928 y 1952, labor que continuaría bastantes

años más después de su jubilación. Dicha universidad se preciaba de tener a Knight, “quien a menudo se describía a sí mismo como un institucionalista” (Mallorquín, 2005).

Su tesis doctoral de Filosofía fue defendida en 1916 y publicada posteriormente en 1921 con el nombre de *Riesgo, Incertidumbre, y Beneficio*, constituyéndose en su obra más importante.

2. SURGIMIENTO DE LOS PLANTEAMIENTOS DE KNIGHT

Su tesis de doctorado surge de la controversia suscitada entre 1891 y 1904 en la que se trataba de aclarar, desde el punto de vista económico, una discusión bastante difundida en el siglo XIX y que estaba relacionada con las siguientes preguntas:

¿Cuál era la distribución justa de los beneficios de una empresa?. Knight afirma que “una organización libremente competitiva de la sociedad tiende... a recompensar a todos los participantes en la producción con el aumento del dividendo social que su cooperación ha hecho posible” (Knight, 2002 b), y ¿Los beneficios de una empresa corresponden enteramente a quien aporta el capital o al distribuirlo también se debe tener en cuenta la habilidad del emprendedor para conseguirlo? Para Knight, la teoría del beneficio era una de las partes menos satisfactorias y más discutibles de la doctrina económica y por ello era necesario aclararla.

3 James Buchanan, discípulo de Knight, afirmaría sobre su maestro, que era un economista-filósofo y no un economista-científico. Efectivamente, en la obra de Knight abundan las digresiones filosóficas anidadas en argumentos propiamente económicos, lo cual constituye todo un desafío para sus comentaristas e intérpretes, dada su condición de especialista en ambas disciplinas. Ver: Pradier, P. y Teira, D. (2006).

En los Estados Unidos de finales del siglo XIX se empezaron a analizar los resultados económicos obtenidos por representantes de la producción industrial, quienes además del capital necesario para el funcionamiento de sus empresas, aportaron su propia destreza en la gestión de inversiones ajenas.

Es en este momento cuando se identifica un agente que no solamente puede ser capitalista sino que además posee un talento especial para los negocios y que no había sido suficientemente considerado como un factor de la producción por la teoría económica precedente. Ese “nuevo” factor de producción era justamente el emprendedor o empresario.⁴ Knight afirma que “El productor asume la responsabilidad de pronosticar las necesidades del consumidor... y al mismo tiempo una gran parte de la dirección y regulación técnica de la producción están todavía concentrados también en una clase limitada de productores y nos encontramos con

un nuevo funcionario económico, el empresario” (Knight, 1947).

Con esto, Knight da por hecha la existencia del emprendedor como una persona con gran influencia en la economía pero que lastimosamente hasta ese momento no se había tenido en cuenta en sus justas proporciones.⁵

Por ello, el principal objetivo de Knight, en *Riesgo, Incertidumbre, y Beneficio*, no era tanto ofrecer una aportación original a la teoría neoclásica, sino analizar sus implicaciones a propósito de la controversia sobre la retribución empresarial⁶ y otras cuestiones mucho más generales (Pradier y Teira, 2006, p.6) relacionadas con la economía cotidiana.

En su principal obra, Knight trata especialmente cuatro aspectos: Diferencia entre “riesgo” e “incertidumbre”,⁷ Define del papel del emprendedor en una teoría particular del beneficio, Explica por qué la competencia perfecta no necesariamente elimina los beneficios,⁸ y desarrolla una de las

4 En su obra original, publicada en inglés, Knight habla del “entrepreneur” o “enterpriser”, cuando se refiere al empresario. Ver Knight, F. (2006). De igual manera es importante anotar que el intercambio intelectual de fines del siglo XIX y principios del XX fluyó en una dirección: desde Europa, especialmente Alemania, hacia los Estados Unidos. Esto fue poco afortunado, ya que muchos economistas estadounidenses habían realizado adelantos en la teoría de la actividad de los emprendedores, de los cuales sus contrapartes europeos pueden haber sacado provecho. Entre ellos estaban, además de Knight, A. Walker (1799-1875), F. Walker (1840-97), J. B. Clark (1847-1938), F. Taussig (1859-1940) y H. Davenport (1891-1931). Ver: Formiani, R. (2002).

5 De hecho gran parte de los textos de teoría macroeconómica y organización industrial omiten la mención del concepto de espíritu empresarial debido a que la economía neoclásica no necesita de él. Ver: Montanye, J. (2006).

6 El papel de soporte de la incertidumbre puede remontarse a Richard Cantillon y Frank Knight al afirmar que la ganancia constituye la retribución del emprendedor por aceptar la responsabilidad de un riesgo incommensurable e incuantificable al que llamaron incertidumbre. Ver: Bustamante, J.C. (2004).

7 Hans Von Mangoldt (1824-1868), economista alemán y uno de los precursores del enfoque marginalista, fue quien en realidad anticipó la diferencia entre riesgo e incertidumbre que posteriormente sería desarrollada por el profesor Knight. Mangoldt es considerado uno de los más prominentes teóricos del emprendimiento. Knight afirma que “Ni la relación entre el beneficio y las variaciones en las condiciones, ni entre el beneficio y el riesgo, es una idea enteramente nueva; pero hasta aquí ninguna de ellas había sido elevada a la categoría de principio definido y ostensiblemente suficiente para explicar el beneficio peculiar del empresario. Estas dos teorías exigen un tratamiento más amplio”. Knight, F. (1947).

8 Knight subraya “sin cesar, que en la competencia perfecta no existe competencia”. Ver: Buchanan, J. (2006).

primeras presentaciones de la famosa Ley de las proporciones variables en la teoría de la producción. En este trabajo se analizan las dos primeras contribuciones.

3. RIESGO E INCERTIDUMBRE, UNA DIFERENCIA FUNDAMENTAL

Antes de Knight, la palabra “incertidumbre” no había representado, en general, un papel importante en el pensamiento económico. En cierto sentido la teoría económica había permanecido igual a pesar de la hecatombe de la Primera Guerra Mundial y sus doctrinas centrales continuaban impartándose sin aportes ni discusiones novedosos. En un sentido general, Knight afirma que “Todo lo que el hombre planea y ejecuta implica incertidumbre” (Knight, 2002 b, p.145).

Los clásicos, según Knight, suponían en el sujeto económico un conocimiento perfecto del futuro, lo cual podría admitirse solamente en una situación de competencia perfecta y puramente estática,⁹ pero es una mala descripción del mundo real donde reina de hecho la incertidumbre. De aquí “la necesidad de pasar al estudio de la competencia imperfecta, de la dinámica, y por lo tanto del papel de ese personaje central que es el empresario”,¹⁰ afirmación que muestra que Knight trataba de evadirse de la tradición clásica.

De hecho, Knight afirmó que “los antiguos economistas ingleses [re-

firiéndose a los clásicos] empleaban el término *beneficio (profit)* para designar la renta del propietario de un negocio, que era considerado esencialmente como un inversor” (Knight, 1947, p. 176). En realidad para los clásicos, en forma general, sólo existió la figura del capitalista y no la del emprendedor.

Knight sostuvo que el mundo es variable y lleno de incertidumbre y en él, los agentes conocen “únicamente *algo* que se refiere al futuro, mientras que los problemas de la vida, o de la conducta al menos, surgen del hecho de que conocemos muy poco” (Knight, 1947, p.179). Por ello, las personas, dentro de su experiencia, no reaccionan al estímulo pasado sino ante la expectativa del futuro.

Knight establece su famosa distinción entre “riesgo” e “incertidumbre”. Para él, el “riesgo” es la aleatoriedad con probabilidades conocidas¹¹ que a la vez se pueden asegurar, en tanto que la “incertidumbre” la define como la aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar. Consecuentemente, Knight introduce la noción de juicio para los negocios para interrelacionar los beneficios y la empresa con la existencia de la incertidumbre. Sostiene que “una incertidumbre *mensurable*, o *riesgo* propio, tal como emplearemos este término, es tan diferente de una *inmedible* que, en efecto, no es de ningún modo incertidumbre. De acuerdo con esto, restringiremos el término *incertidumbre* a los casos de tipo no cuanti-

9 Knight promovió fuertemente la competencia y la defensa de la libertad para ejercerla, a través de una institucionalidad fuerte y el uso de leyes antimonopolio. Ver: Agostini, C. (2007).

10 Revisar: James, E. (2002) de igual manera es importante revisar Emmett, R. (1999).

11 Los riesgos pueden ser medidos como porcentajes, proporciones, rangos, categorías, niveles y otras formas que permitan la comparación. Ver: Ivanova, E. y Gibcus, P. (2003).

tativo” (Knight, 1947, pp. 17-18).¹² Es decir, para Knight, las incertidumbres que pueden ser medidas no introducen ninguna clase de incertidumbre para el emprendedor.¹³

Al establecer una clara distinción entre riesgo asegurable e incertidumbre no asegurable, Knight considera que es esta última la que hace más altas las utilidades (Brand, 1998), las que surgen, además, como consecuencia de los constantes cambios en los ambientes en que tiene lugar la actividad económica. Si bien Knight acepta que, en teoría, sin cambios no habría utilidades, sostiene que no es el cambio como tal, “sino la divergencia de las condiciones reales respecto de las que se esperaban y tomaron como base para organizar los negocios, lo que produce las utilidades” (Roll, 1996).

Esa insistencia de Knight en la incertidumbre asume que cuando un emprendedor decide iniciar “una operación claramente arriesgada, lo hace porque cree que, como saldo final, ofrece *una oportunidad atractiva*” (Kirzner, 2006), aunque implícitamente considera que “el empresario, más que reducir la incertidumbre, asegura y garantiza una renta al dudoso o tímido y cuya actividad es prestar servicios productivos por una remuneración fija, esto es, el empresario es quien asegura a los propietarios de servicios productivos contra la incertidumbre y fluctuación de

sus rentas” (Brunet y Alarcón, 2004, p.93). Al respecto, Kirzner (1973, p.82) critica la posición de Knight por interpretar que el empresario toma solamente en consideración la asunción de incertidumbre y deja de lado elementos como el estado de alerta, la búsqueda y el descubrimiento.

A manera de ejemplo, para Knight el “riesgo” se presenta cuando un suceso es parte de un gran número de eventos homogéneos y existe un conocimiento bastante seguro de la ocurrencia de esta clase de sucesos. Así,

una empresa que produce chapas puede saber con base en su extensa experiencia que una proporción casi fija de estos artículos saldrá defectuosa, por ejemplo, el 1 por ciento de toda la producción... Este conocimiento puede convertir el porcentaje de artículos defectuosos en un costo fijo en el funcionamiento de la empresa, especialmente cuando ocurren bastantes casos. (Rothbard, 2004).

De esta manera, la introducción de la incertidumbre ante el futuro constituye la base de la teoría de Knight sobre el emprendedor, quien es el agente encargado de transformar una situación de incertidumbre en una situación de riesgo. En este sentido, el emprendedor afronta la incertidumbre, determina los posibles escenarios

12 Es conocido el desprecio de Knight por el trabajo empírico, tal que al decir de Stigler “nadie de la Escuela de Chicago tenía ningún interés en el trabajo cuantitativo”. Ver: García, V (2002)

13 Inclusive Knight habla que los seres humanos se ven impulsados a conseguir cosas que sinceramente saben que no necesitan, y dice que “Quizá sea la imposibilidad manifiesta de alcanzar el fin lo que hace interesante la lucha por conseguirlo. En todo caso luchamos *efectivamente* para reducir la incertidumbre, aun cuando no quisiéramos verla eliminada [totalmente] de nuestra vida”. Knight, F. (1947).

futuros que pueden ocurrir y valora la probabilidad de que sucedan.

Al introducir la incertidumbre se incluye la variable “tiempo”. Por ello, la incertidumbre es para Knight, directamente proporcional a la duración del periodo de producción ya que consideraba que cuanto más largo fuera, la incertidumbre sería mayor.

En síntesis, Knight distingue entre riesgo e incertidumbre. Por una parte, riesgo es lo objetivo y susceptible de ser medido, por lo cual puede ser incluido en los costos de la empresa, pero también se puede prevenir y disminuir mediante la constitución de seguros. Por otra parte, la incertidumbre es de carácter subjetivo y, es precisamente ella, la que permite explicar y justificar la función del empresario.

Sobre el particular Knight afirma que “en las condiciones de conocimiento y certidumbre perfectos estos empleados [los directores] serían simples obreros, que realizarían una tarea puramente rutinaria, sin responsabilidad de ninguna clase, al nivel de los hombres ocupados en operaciones mecánicas” (Knight, 1947, p.239). En últimas, para Knight, riesgo e incertidumbre son dos cosas distintas y, además, los riesgos que asume el emprendedor no significan nada si la incertidumbre puede ser asegurada.

Es importante aclarar que inicialmente cuando Knight publicó su obra en 1921, desarrolló su teoría del beneficio sobre el criterio de que el emprendedor compraba servicios productivos presentes y los vendía en el futuro, pero en la Nota Adicional a la reimpresión de 1940, menciona que “Esta teoría necesita ser reformada

por completo. El beneficio debe ser computado en relación con algún intervalo indefinido de tiempo, un periodo de cálculo, que puede ser largo o corto [donde] el elemento *crucial* es la variación de los valores activos” (Knight, 1947, p. LVI), y aclara que “La incertidumbre entra en la dirección racional de la producción a través de la cuenta de capital, y en las variaciones del capital radica el problema especial del beneficio” (Knight, 1947, p. LVII).

Más que replantear su teoría del beneficio, Knight quiso complementarla y se inclinó por afirmar que en últimas el beneficio se ve reflejado en los estados financieros de la empresa, es decir, posteriormente a la realización de la producción. Sin embargo es importante considerar que las decisiones de inversión de los emprendedores se toman con base en lo que se estima será el beneficio de dicha inversión y no como Knight lo asumió. El hecho de que al final del periodo el beneficio coincida o no con lo planeado es algo distinto porque es precisamente en este punto donde entra a influir la incertidumbre de la economía. Finalmente esa diferencia, que corresponde al residuo, es el beneficio del emprendedor.

4. EL BENEFICIO Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

En el prefacio de su libro habla sobre el papel del empresario como el factor básico en la coordinación dentro del sistema económico o, más allá, como el único factor productivo, puesto que la tierra, el trabajo y el capital –que Knight llama la “trilogía sagrada” (Becker, 1971, p. 201), refiriéndose con un poco de sarcasmo a lo plan-

teado por los clásicos – son solamente medios de producción. Aunque la visión del espíritu empresarial asimilado como un juicio para los negocios aparece en muchos escritores, está a menudo asociada con Knight debido a que para él, el emprendedor¹⁴ es el que afronta la incertidumbre al estimar el futuro (Grebel, 2003). Para él, todos los valores económicos en el mundo son resultado de la actividad humana anterior liderada por los emprendedores, quienes asumen un compromiso socio-ético esencial con su propia libertad, pues parte de que “Todas las relaciones entre los hombres debieran idealmente descansar sobre el libre y mutuo consentimiento, y no en la coerción ...de otros individuos o de la sociedad”(Knight, 1939, p. 17).

Knight no hace una clara y definitiva distinción entre el emprendedor y el dueño de los recursos aunque distingue claramente entre un director o manager y el emprendedor. Al respecto afirma que “Debemos evitar ser desorientados por la superficial semejanza entre el trabajo diario del director contratado y el del hombre que lleva el negocio por su cuenta” (Knight, 1947, p. 226). En esta parte,

cuando Knight habla “del hombre que lleva el negocio por su cuenta”, se da una doble interpretación de dicho significado, ya que no es claro si se refiere al emprendedor o al capitalista, pues ambos pudieran llevar “el negocio por su cuenta”.

Igualmente afirma que “El empresario, casi por necesidad, debe aportar algún capital y el propietario de los bienes empleados en un negocio difícilmente puede verse libre de todo riesgo y responsabilidad” (Knight, 1947, p. 271). Con ello Knight plantea que la función del empresario no puede ser llevada hasta la perfección teórica.

De esta manera Knight considera que el emprendedor debe aportar parte del capital que necesita la empresa y en este sentido no podría considerarse como emprendedor a una persona que trabaja únicamente con recursos ajenos.

Por otro lado, pareciera que existe un vacío sobre algunas de las funciones del emprendedor, pues por un lado afirma que “Lo que denominamos ‘control’ consiste, fundamentalmente, en encontrar a alguien que ‘controle’ “ y que “la decisión responsable

14 Para efectos de este trabajo se considera “emprendedor”, en general, a todo ser humano que crea empresa. Pero en un sentido más amplio, el “emprendedor” podría definirse como un ser humano con una manera particular de ser que se caracteriza por combinar una enorme fuerza interior con una visión clara de lo que quiere realizar, que planea sus actividades estratégicas y las ejecuta sistemática, recursiva y creativamente, y que por lo general consigue resultados que impactan positivamente su vida y el medio que lo rodea. En *Ética e Interpretación Económica*, Knight, al referirse a las motivaciones económicas, afirma que “Es contrario a los hechos que los hombre actúen para vivir. Lo contrario está mucho más cerca de la verdad: viven para actuar” (Knight, 2002a, p. 180); refiriéndose a la felicidad, menciona que “El hombre que no tiene nada de qué preocuparse rápidamente se dedica a crear algo, se entrega a un juego apasionante, se enamora, se dispone a conquistar al enemigo, caza leones, va al Polo Norte o lo que sea” (Knight, 2002a, p.185) y en *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio* anota que “El interés principal del hombre en la vida es, después de todo, encontrar la vida interesante, que es una cosa muy diferente de consumir simplemente una cantidad máxima de riqueza” (Knight, 1947, p. 330). Con ello, Knight toca la esencia de los emprendedores, es decir, esa energía interna que los motiva a transformar la sociedad positivamente más allá de las limitadas posibilidades que les puede brindar su situación actual.

[es decir, la decisión de aceptar la incertidumbre] no es la ordenación concreta de una política, sino dirigir a un ordenador como ‘trabajador’ para que ordene” (Knight, 1947, pp. 291 y 297). Con ello Knight le resta claridad a algunas de las funciones del emprendedor ya que se muestra ambiguo a la hora de definir las.

Knight menciona que “bajo el sistema de empresa, una clase social especial, los hombres de negocios, dirigen la actividad económica [y que] es indiscutible que las actividades del empresario determinan un enorme ahorro para la sociedad, al aumentar extraordinariamente la eficiencia de la producción económica (Knight, 1947, pp. 242 y 248), con lo cual le brinda una importancia bastante significativa al papel que desarrolla el emprendedor dentro de la economía, ya que además considera que el progreso implica incertidumbre en un alto grado en formas muy especiales.

Sin embargo, “para Knight, la organización de la empresa, los beneficios y el emprendedor están estrechamente relacionados. En su visión, estos surgen como una personificación, un resultado y una causa, respectivamente, de la experimentación productiva” (Foss y Klein, 2004).

Refiriéndose a la personalidad del emprendedor, Knight anota que “en el ‘juego de los negocios’, los hombres moldean su personalidad y la de los demás, a la vez que crean una civili-

zación ante cuyo valor perdurable no podemos ser indiferentes” (Knight, 2002 b, p. 138). Sobre el particular en sus escritos se puede observar que Knight define en forma difusa al emprendedor y le asigna características y atributos como los siguientes:

- Persona inteligente que asume riesgos e incertidumbre y asegura al dudoso o tímido.
- Energía indomable, gran optimismo, autoconfianza y mucha fe.
- Creatividad e imaginación.
- Tenacidad y persistencia.
- Los emprendedores no se hacen sino que nacen. Sostiene que la habilidad para los negocios es en algún grado heredada.
- Efectividad para el logro de beneficios.
- Agentes de cambio e innovación.¹⁵
- El dinero es su mayor motivación.
- Conocimiento de sí mismo¹⁶ y del sector.
- El éxito del emprendedor depende de tres elementos: capacidad, esfuerzo y suerte.

Es partidario de la asociatividad de los emprendedores, pues menciona que “la teoría más elemental muestra que quienes conforman un grupo económico pueden siempre conseguir

15 Los beneficios de los innovadores para Knight sólo representan una de las categorías importantes de beneficio inducido por la incertidumbre. Ver: Samuelson, Paul (1984).

16 Knight mencionaba “que pocas personas conocen con exactitud sus propias preferencias y todos dedicamos una fracción importante de nuestro tiempo a conocernos a nosotros mismos”. Fontaine, J.

más colaborando que compitiendo” (Fontaine, 2002, p.143) y valora positivamente la inversión en inventos, investigaciones científicas, monumentos sociales y obras de arte.

Estableció que los emprendedores siguen un proceso de cuatro pasos antes de crear la empresa, así (Wood, 2005, p.32): Estimación de la demanda futura que se quiere satisfacer, Estimación de los resultados futuros de las acciones que intentan satisfacer esa demanda, Evaluación de la exactitud de las estimaciones y la probabilidad de alcanzarlas, y Selección del plan que se considera tiene mayor probabilidad de éxito.¹⁷ A pesar de establecer estos cuatro pasos, en la teoría de Knight no aparece el papel activo e investigador que desempeña el emprendedor, como persona inquieta, inteligente y capaz de obtener una mayor cantidad de información de la realidad que lo circunda.

La figura del empresario que se enfrenta a la incertidumbre dibujada por Knight, es un agente muy dinámico que impulsa el desarrollo y promueve la innovación, y por lo tanto tiene un difícil encaje dentro del análisis de equilibrio estático (González, 2004, p.19), ya que el medio en que el emprendedor realiza su labor está en constante cambio.

En su obra, Knight ve en el empresario a la persona que no teme asumir los riesgos no asegurables de la producción y tiene, pues, un papel

esencialmente dinámico que busca su beneficio en un mercado igualmente dinámico. Dichos beneficios dependen, especialmente, de ese mercado y de su habilidad emprendedora.

Sostiene que la renta del emprendedor no está determinada de modo alguno, sino que “es lo que *resta* después que los otros ingresos estén *determinados* ... La renta del empresario no se *fija*, sino que consiste en todo lo que resta después que son pagadas las rentas fijas”, aunque también aclara que “Después [de] que un individuo ha llegado a ser un empresario, la cuantía de su beneficio depende de su éxito en producir el exceso previsto, y en este sentido es una cuestión de exactitud de juicio” (González, 2004, p. 250).¹⁸

Menciona que la renta del emprendedor no depende de la cantidad de buenos emprendedores que exista en un momento determinado, sino que ésta tiende a ser mayor con base en sus capacidades y buena suerte, y la escasez de la propia confianza combinada con la capacidad de dar efectivas garantías a los empleados.

En sus escritos, Knight menciona la influencia del elemento suerte en el desarrollo de los negocios y en la obtención del beneficio del empresario. Anota que “el juicio mismo es un factor de la probabilidad de un acierto, resultado de la proporción de aciertos que serían logrados si el riesgo pudiese ser repetido un gran

17 Este último punto implica que el emprendedor no necesariamente termina seleccionando el mejor plan sino el que tenga mayores probabilidades de ser exitoso.

18 Knight asume que ese “juicio” es algo tácito, es decir, “tan profundamente encerrado en la mente de un individuo, tan ‘fijado’ que es imposible transferirlo”. También es recomendable ver: Juul Foss, N. (1997).

número de veces. La intervención del elemento suerte es, por tanto, doble” (González, 2004, pp.3, y 19).

Knight habla del juicio que el emprendedor tiene para los negocios, brindándole un enfoque relativamente integral. Menciona que “el espíritu empresarial es un juicio para analizar los eventos más inciertos, tales como comenzar una nueva empresa, definir un nuevo mercado y quién lo va a llevar a cabo” (Foss y Klein, 2004, p.31).

Desarrolla una teoría dinámica del beneficio empresarial y complementa las ideas de Schumpeter sobre la función innovadora del empresario. Sostiene que los beneficios del emprendedor son el residuo, si lo hay, que le queda una vez que haya pagado los factores contratados y que además los percibe como un premio por soportar la incertidumbre, aunque en realidad, como lo anota Kirzner (2006, p.31), “los beneficios no se entienden como la compensación por afrontar esta incertidumbre, sino como diferencias inciertas entre el valor previsto de los recursos y su valor actual”.

5. CONCLUSIONES

Al introducir los conceptos de riesgo e incertidumbre en el análisis económico, Knight genera un marco más real y adecuado para el análisis del proceso de toma de decisiones empresariales.

La teoría de Knight sobre el beneficio surge como resultado de los constantes cambios de los ambientes en que tiene lugar la actividad económica y la incertidumbre que los acompaña sobre los resultados de las alternativas de acción. Sin embargo, puede

notarse un conflicto que resulta de identificar los beneficios estáticos que interesan a la teoría empresarial con el tipo de beneficios expuesto por Knight que se originan dinámicamente como producto de la incertidumbre, que es subjetiva, y que es en últimas la que justifica la labor del emprendedor.

Aunque el análisis de Knight sobre el papel del emprendedor no es completamente satisfactorio, sí lo es su consideración sobre quién asume la incertidumbre. Para Knight la empresarialidad consiste especialmente en el control y la responsabilidad de aceptar la incertidumbre.

El concepto de control en Knight es muy superficial ya que aparece como algo simplemente delegable en otra persona. Así, el tratamiento que Knight le da al “control” en lo que él denomina “juicio para los negocios” no carece de sentido si se toma en cuenta que el emprendedor, dentro de sus funciones, asume varias de las que le corresponden a un directivo o mánager, más aún si se parte del hecho de que esta función (la del control) es delegable.

En cuanto a la incertidumbre, Knight asume que cuando los datos sobre ingresos y costos se consideran sólo como tales, la decisión que se tome no permite ninguna participación del “juicio para los negocios” del emprendedor, pues no se vislumbra su decisión consciente para obtener beneficios. Sobre el particular, Knight descubre uno de los verdaderos valores del emprendedor para obtener beneficios, que resulta de su capacidad para percibir oportunidades que los demás no han detectado y actuar antes que estos lo hagan, aspecto que

actualmente se considera esencial dentro de la función empresarial.

Sin embargo, su objetividad se ve drásticamente reducida cuando le asigna un espacio importante a la buena suerte del emprendedor a la hora de obtener beneficios, aspecto cuyo impacto en el logro de los mismos difícilmente puede ser calculado.

La insistencia de Knight en la incertidumbre ha tendido a ocultar sigilosamente el hecho de que cuando un emprendedor decide empezar una operación notoriamente arriesgada, lo hace porque asume que al final tendrá un saldo positivo atractivo. El gran interés con que Knight considera los resultados positivos que pueda obtener el emprendedor después de aprovechar una oportunidad de negocio, desvía la atención de un aspecto muy importante que tiene que ver con que toda decisión empresarial se toma mirando solamente los beneficios esperados, aun si la empresa no ha empezado a funcionar.

El tratamiento que Knight le da al beneficio como un residuo pierde consistencia cuando queda al descubierto que, desde el punto de vista del supuesto empresario, la oportunidad de beneficio, con toda su incertidumbre, está allí; pues no es algo que puede quedar o no una vez se haya cumplido con todas las obligaciones contractuales. La conclusión de Knight acerca de que los beneficios que obtiene el emprendedor no se pueden maximizar anticipadamente oculta la búsqueda deliberada de las oportunidades de ganancia que constituye un punto esencial del papel que este “nuevo” agente desempeña en la economía.

A pesar de la relativamente completa caracterización que Knight hace del emprendedor, en ella no aparece el papel activo e investigador que éste desempeña dentro de la economía. En su análisis sobre las particularidades del emprendedor incluye aspectos que han sido bastante discutidos como el referente a que los empresarios no se hacen sino que nacen. Esta afirmación es bastante contundente ya que implicaría que el “juicio para los negocios” es una característica genética que se hereda de los progenitores. Si bien es cierto que la genética influye en algunas características de la personalidad del hombre, muy difícilmente se podría demostrar que los emprendedores nacen con todas las características necesarias para serlo.

A pesar de lo anterior también cree que ese “juicio para los negocios” es algo que está tan arraigado en la mente del emprendedor que prácticamente es imposible transferirlo a otra persona. Con ello Knight sienta las bases para los estudios que posteriormente ahondarían sobre la personalidad del emprendedor.

Knight proporcionó un fundamento económico para la existencia de la empresa y según su modelo de análisis el empresario desempeña el papel más importante dentro de la economía ya que la “trilogía sagrada” de los factores productivos clásicos (tierra, trabajo y capital) son solamente los insumos que van a ser transformados utilizando su “juicio para los negocios”. Con este punto de partida Knight logra incluirse dentro de los más importantes pioneros en el desarrollo de la moderna teoría del emprendedor.

BIBLIOGRAFÍA

- Agostini, C. (2007). Institucionalidad e incentivos para la libre competencia. Recuperado julio 23, 2007, de www.expansiva.cl/media/en_foco/documentos/07052007114142.pdf
- Becker, G. (1971). *Teoría Económica*. Bogotá: FCE.
- Brand, S. (1998). *Diccionario de Economía* (4ta ed.). Bogotá: Plaza & Janés.
- Brunet, I. & Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor. Recuperado junio 15/2006 de: <http://www.bib.uab.es/pub/papers/02102862n73p81.pdf>
- Buchanan, J. (2006). ¿Qué deberían hacer los economistas?, Recuperado julio 27/2007 de: <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Buchanan-economistas.pdf>
- Bustamante, J.C. (2004). Crecimiento económico, nuevos negocios y actividad emprendedora. *Visión Gerencial*, 3(1), 3-15.
- Chandavarkar, A. (2001). Una nueva biografía de Keynes. *Revista Finanzas y Desarrollo*, 38(4), 60-63.
- Del Valle, I. (2007). Economía ecológica vs. economía ambiental. ¿Enfoques alternativos? Recuperado julio 31, 2007, de: http://www.eco.unc.edu.ar/ief/workshops/2007/2may07_asis_work.pdf
- Emmett, R. (1999). The Economist and the Entrepreneur: Modernist Impulses in Risk, Uncertainty and Profit. *History of Political Economy*, 31(1), 29-52.
- Fonseca, G. (s.f.). Frank H. Knight, 1885-1972. Recuperado septiembre 18/2006, de: <http://cepa.newschool.edu/het/profiles/knight.htm>
- Fontaine, J. (2002). El punto de vista económico. Recuperado julio 29, 2007, de: www.cepchile.cl/dms/archivo_1386_7/rev02_jfontaine.pdf
- Formiani, R. (2002). La maquinaria del proceso capitalista: los entrepreneurs en la teoría económica. *Revista Libertas*, (36). Recuperado julio 21/2007, de: http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/9_1_Formaini.pdf
- Foss, N. & Klein, P. (2004). Entrepreneurship and the Economic Theory of the Firm: Any Gains from Trade?. Recuperado mayo 12, 2006 de: <http://mises.org/journals/scholar/klein3.pdf>
- Galbraith, J. K. (1992). *Historia de la economía*. Bogotá: Editorial Ariel.
- García, V. (2002). La Escuela de Chicago. Argentina: Eseade. Recuperado agosto 8, 2007, de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliouquindiosp/Doc?id=10060300&ppg=17>.
- Gonzalez, F. J. (2004). Incidencia del marco institucional en la capacidad emprendedora de los jóvenes empresarios de Andalucía. Departamento de Administración de Empresas, Comercialización e Investigación de Mercados (Marketing). Universidad de Sevilla. Tesis de Doctorado. Recuperado mayo 17, 2006 de: fondosdigitales.us.es/public_thesis/385/9041.pdf
- Grebel, T., et. al. (2003). An Evolutionary Approach to Theory of Entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 10(4), 493-415.
- Henderson, D. (2002). Biography of Frank Hyneman Knight 1885-1972. Recuperado junio 17, 2006 de: <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Knight.html>.
- Herrerías, A. (2003). Fundamentos para la historia del pensamiento

- económico (5ª Ed.) México: Límusa.
- Ivanova, E. & Gibcus, P. (2003). The decision-making entrepreneur. Recuperado junio 23/2006 de: <http://www.eim.net/pdf-ez/N200219.pdf>
- James, E. (2002). *Historia del pensamiento económico en el siglo XX* (4 reimpresión). México : FCE.
- Juul Foss, N. (1997). La teoría de la empresa: los austriacos como precursores y críticos de la teoría contemporánea. *Libertas*, (26). Recuperado agosto 5, 2007, de: <http://www.esade.edu.ar/servicios/indice42.asp?ID=19>.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: Chicago Press.
- Kirzner, I. (2006). El empresario. Recuperado septiembre 16, 2006 de: http://www.eumed.net/cursecon/textos/Kirzner_empresario.pdf
- Knight, F. (1921). Risk, Uncertainty, and Profit [Versión electrónica]. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx. Recuperado junio 18, 2006 de: <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>
- Knight, F. (1939). The Ethics of Liberalism. *Económica*, 6, 1-29.
- Knight, F. (1947). *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio* (Manuel Torres, Traducción). Madrid : Aguilar.
- Knight, F. (2002a). Ética e interpretación económica. *Revista de Economía Institucional*, 4 (6), primer semestre. Recuperado septiembre 18/2006, de: <http://www.economiaiinstitucional.com/pdf/No6/fk-knight.pdf>.
- Knight, F. (2002b). La ética de la competencia. *Revista de Economía Institucional*, 4 (7). Recuperado septiembre 18, 2006, de: <http://www.economiaiinstitucional.com/pdf/No7/fk-knight7.pdf>
- Lai Yu, T. (2004). Frank H. Knight's thought revisited. Subjectivism, interpretation and social economics. *International Journal of Social Economics*. 31 (7/8), 655-666.
- Knight, F. (2006). Risk, Uncertainty, and Profit. Recuperado junio 18/2006 de : <http://www.econlib.org/cgi-bin/searchcc.pl?query=Knight+risk+uncertainty&searchfor=auttl&ccsortby=autor> (libro electrónico que corresponde a la versión original de 1921, publicado por Library of Economics and Liberty).
- Mallorquín, C. (2002). La economía entre-vista. *Cinta de Moebio Revista Electrónica de Epistemología de Ciencias Sociales*. Cinta de Moebio. (15). Recuperado agosto 8, 2007, de <http://rehue.csociales.uchile.cl/publicaciones/moebio/15/index.htm>.
- Montanye, J. (2006). Entrepreneurship. *The Independent Review*, 10(4), 547-569.
- Pradier, P. & Teira, D. (2006). Frank Knight y los positivistas. Recuperado mayo 15, 2006, de: <http://www.uned.es/personal/dteira/docs/knight.pdf>
- Roll, E. (1996). Historia de las doctrinas económicas. Bogotá, D.C. : FCE.
- Rothbard, M. (2004). Man, Economy, and State. a Treatise on Economic Principles (2da ed.) [Versión electrónica]. Alabama: Ludwig Von Mises Institute, Recuperado mayo 1, 2006 de: <http://www.mises.org/rothbard/mespm.PDF>
- Rutherford, M. (2006). La economía institucional: antes y ahora. México: Red Análisis Económico. Recupe-

rado agosto 5, 2007, de: <http://site.ebrary.com/lib/bibliouquindiosp/Doc?id=10108265&ppg=17>.

Samuelson, P. (1984). *Economía*. México: McGraw Hill.

Sison, A. (2006). Filosofía de la Economía. *Cuadernos Empresa y Humanismo*, (46). Recuperado julio 25, 2007, de : www.unav.es/empresayhumanismo/publicaciones/cuadernos/docs/Cuaderno046.pdf.

yhumanismo/publicaciones/cuadernos/docs/Cuaderno046.pdf.

Wood, J. S. (2005). The development and present state of the theory of entrepreneurship in product and asset markets by Knight, Hayek, Schumpeter, Mises, Kirzner, Shackle, and Lachmann. Recuperado mayo 7/2006 de: <http://www.mises.org/journals/scholar/wood.pdf> 