

ASPECTOS TEORICOS ACERCA DEL EMPRESARIO

JAVIER MONTES CALDERON*

PAGINAS DE HISTORIA EMPRESARIAL

RESUMEN

Complementando la línea de pensamiento de Cole podríamos decir que el empresario ha sido históricamente la figura central del desenvolvimiento económico por lo menos desde el siglo XVIII.

Los elementos teóricos que a continuación se exponen constituyen un primer punto de partida para la configuración de marcos teóricos que desde diferentes enfoques, funcionen como la base fundamental para realizar el estudio del «perfil del empresario en general».

Su importancia reside en el hecho de que estas categorías de análisis continúan orientando universalmente estudios sobre el empresario, que a pesar del carácter corporativo que viene asumiendo el empresario moderno, continua siendo en buena medida el protagonista individual del desarrollo económico contemporáneo.

* Profesor Investigador Escuela de Administración de Negocios E.A.N.

INTRODUCCION

Uno de los pioneros de los estudios de Historia Empresarial Arthur H. Cole (1949) decía: «estudiar al empresario es estudiar la figura central de la historia económica moderna». Pero el empresario, el hombre de empresa en general solo cobra su verdadera dimensión en la medida que se estudie dentro de un contexto económico - histórico que nos permita determinar cuál es su papel en el desarrollo económico de un país. Ello porque el empresario además de ser aquel personaje que siempre busca ganar dinero, aquel que organiza y dirige la combinación de factores de producción para obtener productos que se venderán en el mercado, es también el individuo aventurero que asume riesgos, y al que le gusta innovar, el hombre de acción práctico que hace profecías económicas, el empresario es todo eso y mucho más.



No identifica al empresario como tal, sino al capitalista que da capital a otras personas que lo emplean y asume los riesgos. De estos dos autores clásicos se derivan como funciones del empresario las siguientes:

- Combinar factores, por que no sólo basta con adquirirlos sino organizarlos de tal forma que se pueda llevar a cabo el proceso para producir el bien que originó su adquisición.

- Asumir riesgos: «Se ha afirmado que si el empresario toma dinero en préstamo con interés determinado y el capitalista tiene derecho a la restitución del préstamo más pago de intereses independientemente de los resultados de la empresa, el que soporta el riesgo es el empresario»⁴.

Por otra parte **J.S. Mill**, Sólo define al empresario en una función de administración pasando de la superintendencia al control y hasta la dirección, asumiendo el riesgo como una función empresarial paralela de la dirección.

Para los Economistas Clásicos los empresarios son empíricos en la medida que las decisiones que deben tomar están basadas en la experiencia y la observación de hechos reales, pero esta situación no les garantiza el éxito absoluto, razón por la cual se determina como característica fundamental el asumir riesgos, debido a que no todas las decisiones se toman en condiciones similares, o ya sea que en el transcurso de la ejecución de las mismas, a través de la combinación de factores, puede variar la realidad que sirve de diagnóstico de Base.

Por su parte **Carlos Marx** no tomó en cuenta al empresario como tal, sino al capitalista como dueño de los medios de producción, que ejercía el manejo y control de los mismos.

El proceso de producción capitalista es considerado como un proceso social, con la cooperación de muchos obreros asalariados al mando del capital.

La dirección es un requisito indispensable en el proceso de trabajo.

1.1 FUNCIONES DEL EMPRESARIO

1.1.1. Los Clásicos: Dentro de los clásicos de la economía es **J.B. Say** quien primero define al empresario y le asigna un conjunto de funciones dentro del sistema económico.

*El hombre, los capitales y la tierra proporcionan los servicios productivos. En el mercado, estos servicios se cambian mediante un salario, un interés o un arrendamiento. Su demanda la efectúan empresarios industriales (Comerciantes, Agricultores, Manufactureros), quien los combina con miras a satisfacer la demanda de los productos solicitados por los consumidores.*¹

*Consecuentemente Say plantea que: Se debe admitir como verdaderos sólo aquellos hechos que por la observación y la experiencia se ha demostrado que tiene realidad, Un empresario que posee criterio, actividad, orden y conocimiento - dice Say - realiza fortuna en cuanto que otro que no posee análogas cualidades se arruina.*²

La función del empresario que se deriva del anterior planteamiento es servir de intermediario entre los productos y los mercados de factores, tomando sus propias decisiones y basado en su experiencia. Uno de los pensadores que más a generado teoría sobre el empresario como **J.S. Schumpeter** afirma que **Adam Smith** «Considera si es el caso del capitalista que presta capital a otras personas que aceptan la molestia y el riesgo de emplear el capital».³

¹ ROLL, Erik. Historia de las doctrinas económicas. Fondo de Cultura Económica, Bogotá, 1975. p. 317.

² SAY, J.B. En: Roll, Eric, op. cit. p. 317.

³ SCHUMPETER, Joseph A. Historia del análisis económico. Fondo de Cultura Económica, México, 1971. p. 619.

⁴ SCHUMPETER, op. cit. p. 620.

Para Marx son funciones del capitalista las siguientes:

- La dirección: Dado que en el proceso productivo participan varios individuos haciéndose necesaria una canalización de sus esfuerzos para lograr una mayor productividad.
- La Coordinación: Al ser propietario de los medios de producción y de la mano de obra, debe organizar los factores de tal manera que se puede llevar a cabo el proceso productivo.
- Controlar: Para lograr que los recursos materiales como herramientas, maquinaria y materias primas sean utilizadas racionalmente. Al igual que para extraer la mayor cantidad de trabajo a la mano de obra.
- Devorar a la competencia: Mediante la reinversión y la innovación. Esta práctica le permite aumentar su mercado, y de esta forma, apropiarse de una mayor cantidad de plusvalía que lo lleva a una rápida concentración de capital.
- Crear nuevas necesidades a los consumidores: Porque en el proceso productivo se crean objetos para el consumo, pero también se crean nuevos productos para los cuales es básico inculcar en el consumidor la necesidad hacia la nueva mercancía.
- Aumentar la plusvalía: Prolongando la jornada de trabajo, aumentando la productividad o reduciendo salarios.

La tendencia decreciente de la ganancia puede neutralizarse y retardarse mediante muchos factores, tales como el mayor grado de explotación, la reducción de salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, el abaratamiento de los materiales que forman el capital constante, el aumento del ejército industrial de la reserva, el comercio exterior y una organización financiera más compleja de las industrias capitalistas.⁵

Estas funciones van hacia un objetivo principal, que es la acumulación y concentración de capital, requisito indispensable para la permanencia y el crecimiento de las empresas.

Las funciones empresariales definidas por Marx, presentan una gran limitación debido a que las enfoca exclusivamente en un entorno capitalista.



En síntesis para éste autor el objetivo de las funciones empresariales es la acumulación de capital a costa de la explotación de los trabajadores.

1.1.2. Los Neoclásicos: Dentro de esta corriente uno de los principales exponentes, **Raymon Barre**, ha dado al empresario un papel importante en el desarrollo económico, a través de una serie de funciones empresariales propias del sistema capitalista y sus preceptos básicos. Dichas funciones son:

- La organización de la producción, la cual comprende los siguientes pasos: El diagnóstico de la situación económica, el establecimiento de un plan de acción, la organización administrativa y el control de la ejecución del plan.
 - Asumir riesgos. Un empresario debe determinar el volumen de productos que se va a producir sin tener la certeza de si se venderá o no.
 - El ejercicio de una función de autoridad. Como jefe de una unidad de producción posee un poder de fuerza obligatorio sobre sus subordinados.
- «Ejerce su autoridad, usa racionalmente el poder para hacer compatibles con el propósito perseguido por la unidad de producción, los planes de los agentes trabajadores o capitalistas, que intervienen en la producción».⁶

Así como el autor define las funciones del empresario, también lo hace con relación a las características propias de éste:

- Tener como objetivo la permanencia de la empresa a otras disciplinas en el desempeño de la función empresarial y no trabajar por intuición.
- Tener como objetivo la permanencia de la empresa acompañada del crecimiento y progreso técnico. Identificarse con los objetivos y propósitos de la organización y preocuparse por la efectiva realización de estos.
- Visión. Un empresario debe tomar decisiones que afectan a largo plazo a la empresa, por eso debe tener una perspectiva hacia donde va y el medio que la circunda.

⁵ MARX, Carlos citado por ROLL, Eric, op. cit. p. 281.

⁶ PERROUX, F. Citado En: BARRE, Raymond, op. cit. p. 305.

ASPECTOS TEORICOS

- Ampliación del horizonte económico del empresario. Preocuparse por el desarrollo de la investigación científica y desarrollar planes de reclutamiento, formación y promoción de personal.

- Sentido de responsabilidad social, ya que sus acciones lo afectan a él, al igual que a los accionistas, clientes, empleados, proveedores y público en general. Pretender conciliar los intereses legítimos de todos ellos.

Los Neoclásicos introducen varios elementos que se presentan como favorables para el ejercicio de funciones interacción con otras disciplinas de carácter científico, dejando de lado el empirismo para ser más eficaz la toma de decisiones.

Frank Knight identifica la relación entre la incertidumbre, el riesgo y el beneficio, pasando por ciertas consideraciones en cuanto a la formación del empresario:

Las ocupaciones difieren respecto a la clase y la cantidad de conocimiento y juicio requerido para su buena dirección, así como también en la clase de capacidades y gustos adaptados a las operaciones rutinarias. Los grupos o empresas compiten en capacidad organizadora y habilidad siendo el resultado natural de esto un considerable reajuste de personal.⁷

Cuando hay incertidumbre surge el interés por el qué hacer y lo que se hará, características importantes de la organización social originadas por la incertidumbre. Es función del empresario asumir riesgos pero teniendo en cuenta los factores en pro y en contra. Además, debe tomar decisiones y tener un pleno conocimiento de la actividad que va a desempeñar. El empresario debe tener el conocimiento adecuado para una buena dirección, además capacidades para efectuar operaciones.

Para el autor, una sociedad en la cual no exista incertidumbre sólo requerirá de obreros para que realicen actividades rutinarias sin ninguna responsabilidad por lo que el trabajo del empresario, como director, sería inoficioso al no exigirse ningún tipo de análisis mental. Así, la incertidumbre ejercita una incertidumbre de los hombres y la especialización de sus funciones tales como:

- Una adaptación de los hombre de acuerdo con sus conocimiento y juicio.

- Una selección sobre la base de la precisión, pues algunas actividades exigen esta cualidad.

- Una especialización dentro de la empresa de los individuos con capacidad de dirección, situándose en los puestos de mando del grupo.

- Los que tienen la confianza en su juicio y disposición, se especializan en asumir riesgos y deben ponerlos en práctica.

El autor ubica en el empresario importantes funciones reguladoras y coordinadoras, teniendo sus deberes un carácter rutinario cuyos ingresos serían rentas de salarios y no de capital.

Para él, el empresario no es directamente el dueño de la empresa, sino aquel individuo que puede ejercer las funciones ya mencionadas en forma óptima en busca de mayor beneficio. Por tanto estas capacidades y habilidades están sujetas a la ley de la oferta y la demanda, en busca de un individuo realmente eficiente.

Es muy importante la función del empresario, pues determina un gran ahorro para la sociedad al aumentar la productividad, las operaciones a gran escala, la organización de la industria, y asumir riesgos donde la suerte juega un papel muy importante.

John Maynard Keynes, otro de los teóricos fundamentales del pensamiento económico, plantea la incertidumbre que enfrenta el sistema económico para lograr su desarrollo. Adicionalmente sitúa al empresario en medio de dos situaciones en las cuales se enfrenta, por un lado las circunstancias inalterables y por otra lado las situaciones desconocidas del futuro.

Para él el futuro se desconoce y por ende los resultados de una gestión, es entonces cuando el empresario desarrolla funciones necesarias para conocer la demanda la cual está relacionada con el ingreso global o importe de cuentas que los empresarios esperan recibir incluyendo los ingresos que hacen pasar a manos de otros factores de la producción por medio del volumen de ocupación que deciden conceder determinando, las funciones del empresario así:

- Establecer los niveles de producción y de empleo con sus variables, a la vez que buscar alternativas de producción.

- Establecer como se reinvertirá el excedente resultante de la operación.

Para **Keynes** el empresario al establecer los niveles de producción debe asumir el riesgo aún cuando desconozca los resultados y define al empresario como aquel que innova, busca otras formas de producción, maximiza los recursos, determina los niveles de competencia, tendencias de consumo, pronostica y obtiene utilidades.

⁷ KNIGH, F. Incertidumbre, Riesgo y Beneficio. Aguilar Madrid. p. 24.

Joseph Schumpeter es quien por primera vez plantea una teoría coherente sobre el empresario, el afirma que en la teoría tradicional el sistema económico tiene tendencia hacia posiciones de equilibrio.

Este estado mantiene el sistema estático y por ende no origina el desarrollo que el mismo D.J. Schumpeter afirma: «Nuestro problema es precisamente la ocurrencia de cambios «revolucionarios», el problema del desenvolvimiento económico».⁸

De esta forma la economía funcionaría de una manera dinámica, tendiente al desarrollo y el crecimiento, gracias al desenvolvimiento económico que es llevado a cabo por el empresario, porque es él quien debe poner en práctica la nueva combinación de medios de producción. Para lograrlo se deben realizar ciertas alternativas.

- La introducción de un nuevo bien ya sea a través de un producto nuevo o la alteración de uno ya existente.

- La introducción de un nuevo método de producción, no necesariamente como consecuencia de una innovación tecnológica; se puede presentar como la organización de una forma diferente del proceso contando con los mismos recursos una nueva forma de comercializar el producto.

- La apertura de un nuevo mercado, esta aseveración no implica únicamente crear uno nuevo, sino entrar a algún segmento que con anterioridad no se haya explorado, es el caso de incursionar en el comercio exterior extendiendo las fronteras regionales del mercado.

- La conquista de nuevas fuentes de aprovisionamiento, que le permite superar con éxito los períodos de escasez (nuevos proveedores).

- La creación de una organización de cualquier industria, un empresario debe ser capaz de cambiar la estructura de una empresa de tal manera que se adapte a las nuevas condiciones económicas y del mercado.

Para **Schumpeter**, el llevar a cabo las nuevas combinaciones es el soporte fundamental de la gestión empresarial.

Al respecto sostiene: «En consecuencia, la realización de nuevas combinaciones es también una función especial y privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquellos que disponen de la probabilidad objetiva de hacerlo».⁹

- La realización de nuevas combinaciones exige del empresario tomar una serie de decisiones que tengan en cuenta aspectos tales como:

- Conseguir los medios de producción necesarios para la nueva combinación.

- Determinar (en caso de hacerse necesario) qué combinación de las ya existentes se deben eliminar para dar paso a la nueva.

*Concluye, «La función del empresario no es solamente, hoy día, de reorganización continua del sistema económico (innovar), sino también el vehículo de sustitución continua de los elementos que comprenden los estratos superiores de la sociedad. El empresario que alcanza el éxito se eleva socialmente y con él su familia».*¹⁰



El autor define al empresario como: Un agente dinámico de la vida económica, es el hombre en el que los horizontes económicos son muy extendidos, y a quien la energía le basta para vencer los antagonistas, desequilibrar la propensión a la rutina de las sociedades y realizar las innovaciones que impulsan el sistema económico existente.

Para desarrollar la innovación revolucionaria es necesario que los empresarios estén dispuestos al cambio, acompañados de una investigación científica para desarrollar los bienes y servicios que ofrecen a los consumidores. El empresario debe enfrentar e implementar las políticas y estrategias para los cambios que de tal manera la empresa pueda responder rápidamente a las exigencias que le presentan el mercado, la competencia y el entorno en general.

1.2 ASPECTOS PSICO-SOCIALES DEL EMPRESARIO

Everet Hagen desarrolló su teoría sobre la base del crecimiento económico y la actitud que deben tener los individuos de una determinada sociedad para desarrollar sus economías. Para lograr el crecimiento económica es necesario que los individuos posean:

- Un alto nivel de creatividad, definida como la habilidad para resolver problemas.

⁸ SCHUMPETER, Joseph, Teoría del Desenvolvimiento Económico. Fondo de Cultura Económica, 1975. p. 118.

⁹ SCHUMPETER, op. cit. p. 75.

¹⁰ SCHUMPETER, op. cit. p. 227.

- Una actitud positiva frente al trabajo manual y el mundo físico. Al disminuir de status a un núcleo social se origina un cambio en la personalidad al pasar por las siguientes etapas:

Primera Etapa: Los adultos de la primera generación reaccionan con ira y ansiedad ante el despojo de su status.

Segunda Etapa: Ante la actitud de los adultos los hijos reaccionan tratando de reprimir los valores de sus padres.

Tercera Etapa: La repetición de este proceso durante varias generaciones va convirtiendo a los miembros de la sociedad (sobre todo a los hombre) en personas apáticas y retraídas.

Cuarta Etapa: Las mujeres ante la actitud de sus cónyuges reaccionan tratando de inculcar otros valores a sus hijos. Al respecto el autor describe la siguiente actitud.

Tendrán un intenso deseo de que sus hijos sean más afectivos y responderán encantadas a cada logro de ellos en su infancia y juventud. Durante el período de la sexualidad infantil el niño vencerá la rivalidad con su padre, tanto por que su iniciativa complace a su madre como por la debilidad de su padre.¹¹

Para **Hagen**, en términos generales el empresario debe poseer las siguientes características:

- La capacidad de hacer de una nueva concepción mental una realidad material.
- Capacidad innovadora, analizar nuevos enfoques intelectuales que le permita encontrar una nueva realidad.
- Manejar creativamente los elementos disponibles de tal manera que conduzcan a otra forma de entender la realidad.
- Comprometer a otros para involucrarlos en la búsqueda del desarrollo económico.
- Estar atentos a la información de los diferentes sucesos diarios que le permita observar si un aspecto de la vida cotidiana difiere de lo normal o lo espera.
- Basado en lo anterior, buscar oportunidades de los hechos diarios.

Max Weber centra su teoría en la incidencia que han tenido las creencias religiosas en el comportamiento de los individuos a través de la historia, siendo de gran

importancia su práctica para el desarrollo económico de algunas regiones, es importante material para lograr la gracia divina.

Weber sostiene que «Lo absolutamente nuevo era considerar que el más noble contenido de la conducta moral consistía justamente en sentir como un deber el cumplimiento de la tarea profesional en el mundo».¹²

Para los Calvinistas el trabajo era necesario en la medida que el éxito en el mismo justificaba el hecho de ser uno de los elegidos.

Pero las determinaciones de Dios no las conocían los hombre, por lo tanto todos debían trabajar con ahínco para no perder el privilegio en caso de ser uno de los predestinados.

El Calvinista crea por si mismo su propia salvación (o mejor, la seguridad de la misma); pero esta creación no puede consistir (como el catolicismo) en un incesante acopio de acciones meritorias aisladas, sino en un sistemático control de si mismo que cada día se encuentra ante esta alternativa: Elegido o condenado».¹³

En general para las culturas protestantes, el individuo en el plano económico, o el empresario de éxito se debe regir bajo los siguientes preceptos:

- El primero y principal de todos los pecados es la dilapidación del tiempo y el único camino para asegurar la ganancia divina es el trabajo, debe dedicarle a esta labor el mayor tiempo posible.
- Es reprochable el descenso, es decir que no por el hecho de haber acumulado suficiente riqueza se debe dejar de trabajar sino que por el contrario se debe acometer con más fuerza esta tarea.
- El perfeccionamiento en la tarea profesional es deber de todo buen cristiano que quiera lograr su salvación.
- El consumo de bienes suntuosos desvía el camino de la santidad: El gozar de los bienes, con la inevitable consecuencia de la sensualidad, la ociosidad y la consiguiente desviación de las aspiraciones de una vida santa.

¹¹ HAGEN, Everet, En: DAVILA L. de Guevara, Carlos. El empresario colombiano. Una perspectiva histórica, Bogotá, Universidad Javeriana, 1986. p. 100.

¹² WEBER, Max, La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Barcelona, Orbis. 1985. p. 89.

¹³ WEBER, Max, op. cit. p. 125.

Las creencias en que se basan estas corrientes religiosas favorecen una rápida acumulación de riqueza y un alto grado de desarrollo capitalista.

- **D. Mc. Clelland**, plantea que las persona con alta necesidad de logro o beneficio tienden a lograr cargos ejecutivos. Sostiene que el nivel de desempeño y la necesidad del logro dependen directamente de:

- Nivel de afecto de los padres.
- La aceptación.
- El grado de independencia del niño en ciertas edades claves.

Para el autor, la necesidad de logro no está en nada asociada con la contextura física. La estructura familiar sí es una variable que afecta más directamente la necesidad de logro. Algunos casos que describe el autor son los siguientes:

- Aquellos niños que reciben más influencia autoritaria del padre tienen a bajos niveles de desempeño, además manifiestan preocuparse de no actuar correctamente, y por eso tienden a ser muy obedientes. Estos niños no tomarán decisiones propias, sus padres lo harán por ellos.

- En hogares compuestos por padre, madre e hijo único, este desarrolla una baja necesidad de logro, debido a que en él se centra la mayor atracción, atención y afecto.

- En hogares compuestos por padre, madre y varios hijos la necesidad de logro se desarrolla en el hijo menor, mientras que los mayores se mantendrán dependientes y atados a la tradición familiar.

- En hogares rotos, o en aquellos en que haya ausencia de los padres, los hijos tienden a ser más independientes y a desarrollar altos grados en el nivel de desempeño.

- **Mc. Clelland** concluye que existen ocho características personales para poder desempeñar eficientemente el rol empresarial:

- Asumir riesgos, moderados que con los recursos que poseen, garantice una alta probabilidad de éxito.



Pues dentro de una organización se pueden encontrar diferentes condiciones y posibles cursos de acción que implican por ende cierto grado de incertidumbre que se debe minimizar.

- Ser activo y recursivo frente a las actividades novedosas que exigen nuevos enfoques de los problemas.

- Tener energía, a fin de eliminar la incertidumbre. Un ejecutivo debe reaccionar ante una eventualidad no evadiéndola; al contrario afrontándola, ejerciendo una acción inmediata y lo más adecuada posible.

- Ser el último responsable de la toma de decisiones. La clave de definición en la cual se centra la característica del empresario es esta responsabilidad.

- Percibir probabilidades de éxito, es decir tener confianza en si mismo.

Esto hace que la gente se aventure y se arriesgue individualmente en este sentido se puede hablar de probabilidades de éxito percibidas.

- Conocimiento del resultado de las acciones que les brinden pruebas del éxito o del fracaso.

- Largo alcance en las habilidades de planeación y organización.

- Como el empresario no conoce todas las alternativas debe controlarlas y para ello es necesario un período de búsqueda. Y como no conoce todas las consecuencias, y tampoco tiene tiempo y habilidad para calcularlas, debe tratar de prevenirlas a través de la planeación y la organización.

Los individuos que tienen una necesidad de logro son los que llegan a altos cargos ejecutivos.

Para crear esta necesidad de logro se necesita que desde niños los padres estén en interacción constante con ellos y jueguen un papel muy importante en su formación.

1.3 TEORIAS ACERCA DE LAS FUNCIONES ADMINISTRATIVAS DE LOS EMPRESARIOS

En cuanto a la planeación, el único autor que define abierta y directamente esta actividad como función empresarial es Raymond Barre, como representante de los Neoclásicos.

Se presenta como un requisito indispensable para el desarrollo de otras actividades: Combinación de factores (Clásicos y Schumpeter), para organizar (Neoclásicos y Kinght), en la concepción de las innovaciones (Schumpeter) y en la proyección de la empresa en el tiempo (Kight).

Con relación a la coordinación, todos los autores la presentan como función empresarial, combinación de factores o de organización. La diferencia de fondo entre cada uno de ellos se presenta en los fundamentos de sus teorías.

Por ejemplo para **Marx**, la coordinación es el elemento necesario para el funcionamiento de un sistema económico capitalista, generando una lucha de clase.

Schumpeter la define como una de las funciones empresariales necesarias para que el empresario pueda originar Desarrollo Económico.

- Con respecto a la dirección es Marx quien la define abiertamente; para los demás autores es considerada implícita en otras funciones, durante el ejercicio de la autoridad (Neoclásicos), dentro de una de las actividades de la empresa que se presentan como una combinación de factores que requieren de una cabeza que guíe y dirija las actividades propias de la organización.

- El control, se presenta durante la actividad del empresario como una función de supervisión que le permite evaluar en qué medida los objetivos empresariales se están cumpliendo.

La teoría de **Weber**, trata los valores y principios religiosos como moldeadores del comportamiento de los empresarios de éxito en las actividades que realiza, ella es considerada necesaria para el análisis.

Todos los autores analizados definen como una condición necesaria para el ejercicio empresarial, el asumir riesgos en la medida en que el sistema económico funciona con un alto grado de incertidumbre en su accionar. Entre los Clásicos y los Neoclásicos una de las diferencias encontradas está en la forma en que los empresarios deben tomar decisiones: Los Clásicos basados en la experiencia y los Neoclásicos en la manera científica de un contexto interdisciplinario.

Ellos convergen hacia unas funciones propias del empresario o, en la mayoría de los casos, le asignan funciones que son complementarias o consecuencia de algunas expuestas por otro autor.

Desde una perspectiva histórica, debido a la creciente complejidad de las empresas, el empresario se ha venido convirtiendo en un grupo de personas que toma decisiones en conjunto, limitando la habilidad de maniobra del jefe de empresa, sin cortar con las personas que ejercen el mando y muchas veces debe someterse a la inspección de los trabajadores.

A manera de síntesis encontramos que:

Para **J. B. Say** el empresario es un agente que combina a los otros elementos económicos en un organismo productivo o empresa.

Para **Adam Smith** el empresario era un mercader o contratista. Según él, los procesos de producción al parecer funcionaban por sí solos, eran automáticos e identificaban la función capitalista como la del empresario: proveer el capital y nada más.

Únicamente **Stuart Mill** consideró como importante la función de dirección en el proceso productivo y reconoció la necesidad de una capacidad no ordinaria para su ejercicio.

Realmente es a mediados del siglo XIX cuando los economistas se interesan y analizan las funciones separables de capitalista y empresario. Esto fue planteado por autores importantes como: Walras Marshall, Walker, Mangoldt, Thunen, Clark, Hawley, Gross, Kleinwachter, Schumpeter y Knight. De este modo el empresario comenzó a ser conceptualizado como:

- El hombre cuyo último objetivo es ganar dinero.

- El que organiza y dirige la combinación de factores de producción para obtener productos que venderá en el mercado.

- Aquel individuo aventurero que asume riesgos asegurando una renta.

- Como un innovador.

- Como un hombre de acción, práctico y que hace profecías o pronósticos económicos.

Schumpeter, muestra claramente dos caminos para poder llegar a entender la función del empresario.

Por un lado parte de la concepción de Say considerando que las funciones características son las de combinar, planificar y dirigir.

Función rectora en el campo de la economía, las combinaciones a realizar no serán herederas del pasado, debiendo ser establecidas de nuevo y planteándose nuevos problemas en la toma de decisiones. Por otro lado considera que para tener una comprensión realista de la función empresarial, se ha de analizar la naturaleza y fuente de sus ganancias.

A partir de la función característica y la ganancia del empresario se puede abordar la concepción del mismo en cinco apartados:

- Se necesita una palabra «empresario». Pero esta función empresarial llevará a otros significados «innovador» dirigente de los negocios. Lo importante no es la palabra sino el reconocimiento de la actuación característica del agente económico.
- La realidad nunca nos ofrece esta función en sí aislada, no existe la función empresarial pura.
- Como ser empresario consiste esencialmente en hacer cosas que no hacen generalmente en el curso ordinario de la rutina de los negocios, es un fenómeno que cae dentro del aspecto más amplio del liderazgo.
- Son las relaciones de propiedad y de participación existentes en la empresa los que indicarán la forma de distribución de excedentes entre los partícipes o grupos de interés, si el gerente es propietario o asalariado.
- La función empresarial no tiene por que recaer en una persona física. Cualquier medio social tiene facultad para cumplir dicha función. Así existen direcciones colectivas formadas por grupos de personas individuales, empresas dirigidas por instituciones o corporaciones.

La función histórica característica del empresario ha sido observada bajo puntos de vista distintos, en razón a las escuelas o tendencias de los tratadistas, la mayoría de los cuales consideran que la función directa y de control del proceso económico es la principal.

Otros conciben al empresario como aquel que adquiere los medios de producción a unos costos fijados, con base en una estimación de un precio futuro al que venderá sus productos, soportando todo el riesgo de la actividad económica que realiza la empresa, considerada como el único factor realmente productivo, en sentido estricto.

El empresario realiza sus estimaciones sobre el precio de venta de los productos, y en función de dicho precio contrata los factores productivos (trabajo-capital), ofreciéndoles una determinada remuneración, obteniendo ganancia o pérdida.

Al contratar el empresario a los otros medios de producción, está efectuando una función económica trascendente, toda vez que crea la renta monetaria nacional al anticipar o descontar del producto nacional la participación o renta de aquellos en éste.

Schumpeter pertenece a esta última tendencia; critica lo anterior afirmando que el capital no es la función esencial y definitoria del empresario; el cargar con el riesgo no debería ser descrito como función, porque es evidente que es el capitalista quien soporta el riesgo y es además quien pierde el dinero en caso de fracaso. Si bien se puede aceptar que, en última instancia, es el capitalista quien soportaría los riesgos, parte del riesgo lo asume el empresario, los trabajadores y los capitalistas. Ambas teorías se consideran importantes.

Knight sitúa al empresario ante un mundo variable e incierto, en el que su función básica es la de tomar decisiones; situación que revisa Shackle, bajo ciertas perspectivas metodológicas sobre el concepto de probabilidad y el de análisis de sus clases.

Recientemente en norteamérica el economista **Galbraith** se basa en la separación creciente entre capital y administración, sintetiza todas las corrientes de opinión que partiendo de la crítica de las hipótesis clásicas sobre la toma de decisiones de la economía (competencia perfecta, maximización del beneficio y certeza), busca la explicación del funcionamiento de la empresa y por consiguiente, de su órgano decisor o empresario desde una de las perspectivas más realistas.

CONCLUSIONES

Como se dijo anteriormente a partir del siglo XVIII desde diferentes disciplinas se ha teorizado sobre el empresario; todos estos enfoques se interesan y analizan las funciones separables y separadas de capitalista y empresario. Para todas ellas el empresario tiene como característica básica la capacidad de combinar los recursos, planificar, coordinar y dirigir.

El estudio del empresario desde cualquier perspectiva debe tener en cuenta la naturaleza y la fuente de sus ganancias, es decir el proceso de acumulación de capital, porque el empresario es un agente económico y como tal se debe reconocer su racionalidad que se deriva del funcionamiento del sistema.

El administrador de empresas debe hacer de una concepción teórica cualquiera sobre el empresario, una realidad material; solo a través de un análisis de los diferentes enfoques empresariales podrá aportar al desarrollo de una nueva realidad.

Teniendo en cuenta los diferentes elementos teóricos disponibles, podrá desarrollar nuevos productos y comprometer a terceros para buscar el desarrollo empresarial y por ende el desarrollo económico.

Cualquier persona que emprenda un estudio de historia empresarial podrá derivar de las teorías expuestas anteriormente hipótesis para contrastar tal como lo hizo Manuel Rodríguez Becerra¹⁴, para criticar las grandes fallas que a su juicio presenta la teoría de McClelland cuando afirma que existe una relación causa-efecto entre la alta necesidad de logro-surgimiento de los empresarios y alto desarrollo económico. El conocer a fondo las teorías empresariales otorga una capacidad analítica que permite detectar fallas que serían graves para el desarrollo económico:

McClelland y sus seguidores, llegaron a proponer la «necesidad de logro» como panacea para resolver los males del subdesarrollo: bastaría con que se indujera una alta necesidad de logro en un amplio grupo de la población, mediante estrategias educativas concebidas especialmente con este fin, para que se diera lugar al nacimiento de una clase empresarial del más nítido corte capitalista. Al contar con tan inmejorable grupo empresarial, el país gestor de tal programa psicosocial podría estar seguro de que sus pocos o muchos recursos de capital serían encauzados en forma óptima; a su vez, los países desarrollados podrían dirigir a tal país su ayuda económica con la certidumbre de que ese grupo, con inmejorables dotes empresariales, la canalizará en forma eficiente.

Algunos gobiernos adoptaron estrategias de desarrollo basados en tan seductora solución de ingeniería psicosocial, que la podemos clasificar con las teorías de modernización, tan en boga en las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.¹⁵

Como se puede observar, el estudio del empresario a la luz de una formulación teórica permite identificar el abuso que se hace de las teorías al no articularlas con las especificidades, históricas, sociales y culturales donde quisieran ser aplicadas. Ellos no nos desdice de las teorías, sino del mal uso que hacen los investigadores que las aplican.

Sin embargo no se puede desconocer que investigadores como McClelland han hecho un importante aporte a la psicología social y a la teoría del comportamiento de las organizaciones al conceptualizar y al medir la necesidad de logro, de afiliación y de poder como las tres motivaciones básicas del ser humano.

De la misma forma, muchos teóricos nuevos continúan generando teorías y metodologías que explican nuevos comportamientos empresariales en un sistema económico moderno globalizado e internacionalizado, las cuales serán expuestas en un próximo artículo.

¹⁴ Manuel Rodríguez Becerra. La necesidad de logro en la Facultad de Ingeniería de la Universidad de los Andes, Tesis de Grado. Bogotá 1969.

¹⁵ RODRIGUEZ Becerra, Manuel. Anotaciones sobre la Historia del Desarrollo Empresarial como campo de Investigación de las Facultades de Administración. Cuadernos de Administración No. 11. Universidad del Valle. Febrero de 1985.

Adpostal



Llegamos a todo el mundo !

**CAMBIAMOS PARA SERVIRLE MEJOR
A COLOMBIA Y AL MUNDO**

ESTOS SON NUESTROS SERVICIOS

**VENTA DE PRODUCTOS POR CORREO
SERVICIO DE CORREO NORMAL
CORREO INTERNACIONAL
CORREO PROMOCIONAL
CORREO CERTIFICADO
RESPUESTA PAGADA
POST EXPRESS
ENCOMIENDAS
FILATELIA
CORRA
FAX**

**LE ATENDEMOS EN LOS TELEFONOS
243-8851 - 341-0304 - 341-5534
980015503
FAX 283-3345**