

EL EMPRESARIO EN EL PENSAMIENTO SOCIETARIO CONTEMPORANEO

Alfredo Hernández Sánchez

Resumen.—En este artículo, tratamos de investigar cuáles son las variables sociales (fundamentalmente las sociológicas, psicológicas y económicas) que están influyendo en el comportamiento empresarial. La metodología a desarrollar se realiza en base a las ciencias sociales, tratando de averiguar las variables estructurales que condicionan el comportamiento y la actividad empresarial. Analizamos los rasgos clásicos del empresario, mostrando como la aceptación del riesgo, la agresividad y la racionalidad, son condicionantes de la innovación empresarial moderna. El empresario es una de las figuras más importantes de la economía, —para algunos autores la figura más importante—, por esta razón realizamos un itinerario teórico, teniendo en cuenta las últimas investigaciones que se han realizado explicando su actividad, para concluir, en la función del beneficio empresarial, a la luz de las diversas teorías sociales que lo han explicado.

1. Teoría sobre el cambio social en relación a la actitud empresarial

El presente análisis tiene como objeto, estudiar las claves de la formación y los rasgos fundamentales del proceso de industrialización de una economía en relación con la actitud empresarial, con la finalidad de detectar los factores decisivos y los hechos determinantes que explican su configuración actual.

Es conveniente hacer una llamada a la objetividad. Normalmente estos temas se discuten en un clima profundamente emocional; fácilmente se ataca o se defiende en vez de intentar un análisis imparcial, en vez de razonar. Se debe buscar un sentido crítico, sin sectarismo, con la mayor imparcialidad posible. No podemos iniciar el examen de los méritos del empresario, con la convicción de que todo lo que pertenece a un sistema es mejor que todo lo del otro. Por lo tanto, no es inútil empezar purificándonos antes de penetrar en la exposición.

Hasta hace muy poco tiempo, los teóricos que habían analizado la génesis del capitalismo industrial (pues como dice Max Weber, hay otros capitalismos), pero

el que nos interesa a nosotros es el capitalismo industrial, se podría dividir en dos tendencias o grandes grupos: los que daban más importancia a los factores culturales, o por el contrario, los que insistían en las condiciones materiales. Hoy día se admite que para explicar el capitalismo en su empuje inicial, hay que recurrir a una pluralidad de factores o condiciones, que difícilmente pueden ser reducidos a un esquema simple.

Pues bien, vamos a analizar algunas explicaciones del cambio social, que nos pueden ayudar a comprender el nacimiento y el desarrollo del capitalismo moderno en correlación con esa figura, unas veces despreciada y otras exaltada, que es el empresario industrial, como agente central de dicho cambio. Lo anteriormente expuesto, va a ser un tema presente en la historia del pensamiento sociológico, aunque con diferentes matices.

Max Weber nos dice que el capitalismo es ante todo una mentalidad, no consiste simplemente en la prosecución de unos beneficios, y menos aún de confort, el deseo de adquirir ha existido siempre y en todas las partes. El espíritu del capitalismo, en un sentido Weberiano, se podría definir como un tipo particular de conducta económica, que se caracteriza por la búsqueda de ganancias cada vez mayores, gracias a la utilización racional calculada y metódica de los medios de producción.

Para analizar el origen de este capitalismo moderno hay que buscar las fuentes de la racionalidad, que es el núcleo del capitalismo. Junto a otros factores estructurales, tiene que haber unos hombres que aprovechen esas oportunidades de modo racional y sistemático, con miras a la producción de tipo capitalista, unos hombres con un espíritu favorable a una conducta racional.

Weber no cree que hay que reducir la motivación económica al supuesto de la economía clásica, en el sentido de que los hombres se mueven, en su acción económica, buscando el provecho propio o por la ambición y el ánimo de lucro, siempre presente en la historia humana. Se trata de explicar un fenómeno exclusivamente occidental y típico de los últimos siglos¹. Para Weber, esta mentalidad está enraizada en la ética protestante².

1. WEBER, M.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Editorial Península. Barcelona, 1969. Capítulo II.

2. Una crítica a la dimensión ética en la génesis y desarrollo del moderno capitalismo, puede verse en Kurt Samuelson: *Religión y economía*. Editorial Fontanella. Barcelona, 1970.

En cambio, desde otra óptica, Parsons elogia la obra de Weber, y sobre todo el capítulo de «*Economía y Sociedad*» en la que Weber trata de explicar el orden económico occidental; dice Parsons que se trata de un marco analítico único porque, partiendo de los hechos de la ciencia económica, aporta una perspectiva totalmente diferente y un tipo de análisis institucional completamente nuevo. Y que si esta pieza se inserta en el resto de la obra del autor, aparece como en ensayo más exitoso de sociología económica que hasta el presente se haya realizado. Esto se puede ver en Parsons, T. *Introducción a la obra de Max Weber*. «The Theory of social and Economic Organization» (editado por Talcott Parsons). Editorial The Free Press. Nueva York, 1947. En la obra de LOPEZ PINTOR, R.: *Sociología industrial y de la empresa*. Op. cit. p. 54.

Lo cierto es que las críticas a las tesis de Max Weber, le han llegado de diversas direcciones. Algunos han argumentado que no existió lazo alguno entre el protestantismo y el éxito económico³. Desde otra óptica, Sombart⁴ sostiene idéntica tesis, para aplicarla al catolicismo y en concreto al racionalismo tomista. Lo cierto es que esta teoría tuvo muy pocos seguidores. Más tarde Sombart desarrolló otra teoría, la cual si tuvo bastantes adeptos: las minorías religiosas y nacionales no son impulsadas a la carrera económica por sus doctrinas ascéticas, sino por su posición política y social. Al excluirles de los puestos políticos, de las profesiones con prestigio, sólo les queda como compensación psicológica: la actividad económica. Un ejemplo excelente sobre esta teoría, sería el caso de los judíos en España, los cuales al ser expulsados, España decayó económicamente, en cambio Holanda e Inglaterra prosperaron por haber acogido a los judíos. Desde otra perspectiva teórica tenemos a los que sostienen que la religión no fue un estímulo para el capitalismo, sino un freno⁵. Fue la secularización de los negocios, es decir, su separación de la esfera de la antigüedad religiosa, la que liberó las energías del empresario.

Para los marxistas, la refutación clásica sería: los intereses capitalistas crean su propia justificación religiosa, su «superestructura» religiosa. El capitalismo modeló al protestantismo. En un ensayo del historiador Christopher Hill⁶, nos habla de una influencia recíproca entre protestantismo y capitalismo, pero no de una causalidad. Y añade que en una sociedad que se estaba haciendo capitalismo, el protestantismo ayuda al triunfo de esos nuevos valores: quitando trabas, y poniendo énfasis en virtudes como trabajo, ahorro, etc. No porque su teología llevase a ello, sino como consecuencia de una reflexión religiosa sobre unas realidades que se daban.

En la línea weberiana, están los trabajos de Hagen y MacClelland, los cuales pretenden dar cuenta del desarrollo económico en base al comportamiento innovador de un determinado tipo de personalidad. Tratan estos teóricos de centrar la atención en la relevancia para el cambio de la personalidad innovadora o de la personalidad con un alto grado de necesidad de logro, fenómeno sobre el que ya había llamado la atención Schumpeter. La principal originalidad de las teorías de Hagen y MacClelland radica en el enfoque psicoanalítico desde el que explican la formación y la génesis de tal tipo de personalidad.

3. SAMUELSON, K.: *Religión y economía*. Editorial Fontanella. Barcelona, 1970.

4. SOMBART: *El burgués*. Editorial Alianza. Madrid, 1972.

5. TAWNEY, R.H.: *La religión en el origen del capitalismo*. Editorial Dédalo. Buenos Aires, 1959.

6. CHRISTOPHER HILL: «El protestantismo y el desarrollo del capitalismo». En la obra *Estudios sobre el nacimiento y desarrollo del capitalismo*. Editorial Ayuso. Madrid, 1972, pp. 59 a 72.

Para que el desarrollo económico sea posible, según Hagen⁷, es preciso que haya en la sociedad un grado considerable de capacidad creadora y una actitud favorable hacia el trabajo manual y técnico, de forma que la energía creadora sea canalizada hacia la producción más que hacia la guerra, la política, el arte o la filosofía. Una teoría del desarrollo económico tiene que dar cuenta de las fuerzas capaces de producir tales cambios en la personalidad creadora⁸. En las sociedades tradicionales predomina la falta de creatividad como expresión negativa de la personalidad, siendo el autoritarismo su expresión máxima. El factor responsable de este tipo de personalidad hay que buscarlo en las variables que se generan en las estructuras de socialización, dando como resultado una personalidad basada en el síndrome agresión-sumisión. McClelland parte de una hipótesis similar a la de Hagen: para que el desarrollo se produzca es crucial la presencia de personalidades altamente motivadas hacia el logro de objetivos. Este factor psicológico es anterior y determina el crecimiento económico.

El problema radica en saber el por qué unas regiones o naciones se desarrollan con rapidez en la esfera económica en ciertos momentos y no otras. Normalmente este rápido crecimiento económico, ha sido explicado, basándose en factores «externos» —oportunidades favorables para el comercio, recursos naturales no habituales, conquista de nuevos mercados, o una cierta estabilidad política en el interior— ¿pero cuáles son los factores «internos», es decir, los valores, las motivaciones, que han conducido a hombres a explotar tales oportunidades, en suma a forjarse su propio destino?.

Entre estos motivos, el principal para McClelland, es lo que él denomina «la necesidad de cumplimiento», un deseo de realizar bien las tareas, no tanto buscando un reconocimiento o prestigio personal, sino con el fin de alcanzar un sentimiento interno de logro personal. ¿Qué pasaría en una sociedad, si en un momento dado, llegara a existir un número más amplio de personas con una elevada necesidad de cumplimiento? Lo que plantea McClelland, ya lo expuso desde la óptica sociológica Max Weber en su estudio «La ética protestante y el espíritu del capitalismo», por lo menos en sus líneas básicas⁹.

Los psicólogos han contribuido a resolver este misterio. Han tratado de buscar un «virus mental», un modo de pensar que le haga a uno conducirse de modo enérgico; y al que le han puesto el nombre de *n Ach* (need por Achievement necesidad de logro), y que coincide con los pensamientos de uno de «hacer algo bien» o de «hacer mejor». Se podría definir *n Ach* o *n logro* como la intensidad de preocupación de una persona por el logro. Algunos le han llamado éxito, espíritu de superación, etc.

7. HAGEN: *La teoría del cambio social*. Editorial Tercer Mundo. Buenos Aires, 1965.

8. LOPEZ PINTOR, R.: *La sociología industrial y de la empresa*. Editorial Vicens-Vives. Barcelona, 1972, p. 64.

9. WEBER, M.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Op. cit.

¿Hay relación estrecha entre motivación de logro y el desarrollo económico?

¿Esa dependencia vale para todas las sociedades?

¿Esa motivación de logro mueve sólo hacia la realización de tipo empresarial? o ¿vale para un mejor cumplimiento de todos los roles profesionales?

En 1961 aparece un libro titulado «The Achieving Society» (ha sido traducido con el título de la Sociedad Ambiciosa)¹⁰. Justifica el traductor el título diciendo que le sonaba mejor que «sociedad de logro». Y dice que «el libro es a nuestro entender el intento técnicamente más elaborado hecho hasta ahora para analizar el proceso de desarrollo desde el punto de vista de la psicología».

Para confirmar experimentalmente la hipótesis, se eligió en 1954 una ciudad de 100.000 habitantes en la India, en el sur de Bengala, llamada Kakinada. Se intenta inocular este virus de *n logro*; y se averigua que los propensos a esta «infección» son los empresarios. Se les da cursillos de entrenamiento: pensar en términos de *n logro*, etc. Los resultados obtenidos fueron extraordinarios. Se tuvo éxito en inocular este virus. Se había estimado que en un período de dos años, una tercera parte mostraría una actividad desacostumbrada e innovadora; pues en Kakinada, dos terceras partes muestra esa actividad innovadora. Lo mismo sucede en otros cursos de Bombay.

¿Qué fué lo que hicieron los empresarios?:

1. Muchos se preocuparon más por los negocios. Antes no lo hacían (no era apropiado para los dueños-terratenientes meterse a empresarios). Por otra parte, no les faltaba dinero. Ahora trabajan para hacer mejor su tarea.

2. Otros empezaron innovando; haciendo algo nuevo o de diferente modo. Con el simple deseo de hacer mejor el trabajo.

3. Otros empezaron invirtiendo dinero de modo diferente. Por ejemplo: un banquero que prestaba dinero sobre la única base de la seguridad, empezó a prestar mirando la cualidad del hombre que pedía y el proyecto para el que pedía, ayudando así a la comunidad a desarrollarse.

4. Otros empezaron nuevas empresas.

En conclusión, se puso en movimiento una pequeña revolución económica. Pero lo que vino de fuera, no fue la ayuda material o instrucción técnica, sino una idea, un motivo, un impulso, que parece necesario para poner en movimiento tal proceso.

McClelland, viene a decir, que no es el lucro por lo que se mueve el empresario, sino un fuerte deseo de éxito, de hacer una buena tarea. La ganancia es simplemente una medida entre otras de lo bien que se hizo la tarea, pero no es necesariamente la meta misma. La mejor inversión que se puede realizar, desde la óptica del desarrollo económico, es la que va dirigida a seleccionar, estimular y desarrollar a aquellos hombres de negocios que tienen un vigoroso espíritu empresa-

10. MCCLELLAND: *La sociedad ambiciosa*. Editorial Guadarrama. Madrid, 1968.

rial o un fuerte impulso hacia la realización¹¹. Hay un aspecto importante que conviene destacar. La *n logro* es condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo. Un alto grado de *n logro* no conduce necesariamente a actividades o proyectos socialmente útiles.

¿Por qué una elevada necesidad de cumplimiento conduce a un desarrollo económico más rápido, y por qué debe conducir a un desarrollo económico antes que a un desarrollo artístico, militar, etc.?

Partimos de la hipótesis de que la concentración de un tipo particular de motivación humana en una población conduce a un fenómeno social complejo, como es el desarrollo económico. El lazo entre ambos fenómenos sociales es, obviamente, el empresario. En este sentido no empleamos el concepto de «empresarios» en términos capitalistas. Habría que divorciar al «empresario» de cualquier connotación de propiedad. Un empresario es alguien que ejerce control sobre una producción que no se destina totalmente para su consumo personal¹².

Si tuviéramos que definir el rol empresarial, habría que definirlo a través de la actividad innovadora, la cual, la podemos definir como hacer las cosas en forma nueva y mejor. En realidad, éste sería el indicador más útil para distinguir entre la posesión de un status empresarial y el desempeño de un rol empresarial. Un hombre de negocios que no introduzca innovaciones sino que se limite a comportarse al modo tradicional, no constituye, estrictamente hablando, un empresario según se define a éste normalmente¹³.

En este sentido podemos decir, que en una escala la cual va desde una situación de escaso o nulo riesgo en que los actos son prescritos por la tradición o por los conocimientos especializados, hasta situaciones que no existen precedentes o conocimientos que permiten decidir qué hacer. Pues bien, en esta escala el empresario es evidente que viene a hallarse situado hacia la mitad; se le pide que acepte riesgos moderados o calculados en los cuales van inmersos en cierto grado de habilidad y de suerte. El hecho crucial consiste en que en situaciones de riesgo tan moderado es indudable que los resultados dependen más de su habilidad. En el extremo seguro o tradicional de la escala, él necesita hacer tan sólo lo que cualquiera con una capacidad o conocimiento adecuado haría, en tanto que en el otro extremo, en el juego del azar, nada que decida hacer influirá en absoluto en el resultado¹⁴. De aquí se deduce que la personalidad del empresario deberá poseer

11. MCCLELLAND: «El impulso de los negocios y la realización nacional». En ETZIONI, A.: *Los cambios sociales: Fuentes tipos y consecuencias*. Editorial Fondo de Cultura económica. México, 1974.

12. MCCLELLAND: «El motivo de realización en el crecimiento económico» En la obra: *Industrialización y Sociedad*. De Hoselitz y Moore. Ed. Euranenca. Madrid, 1971.

13. REDLICH, F.L.: «Business leadership: diverse origins and variant forms». En *Econ. Develpm. cul. Change*. 1958. Páginas 177 a 190. Citado en McClelland: *La sociedad ambiciosa. Op. cit.* Tomo I, p. 432.

14. MCCLELLAND: *La sociedad ambiciosa. Op. cit.* Tomo I, pp. 402 y 403.

una serie de características que le hagan «florecer» en circunstancias de una moderada incertidumbre.

Otra variable a tener en cuenta, en relación al empresario es que éste busca que su trabajo sea de las características, de que normalmente le permite un seguro conocimiento de los resultados de sus decisiones. Como regla, el crecimiento de las rentas en la producción o en los márgenes de beneficios, son buenos indicadores para medir si se ha realizado o no, una elección correcta bajo las incertidumbres que se le han presentado. Es decir, es innegable que existe una preocupación por el beneficio, pero es que el beneficio es una buena medida para el éxito. Es algo admitido en las ciencias sociales y demostrado experimentalmente en las diferentes esferas de éstas (pedagogía, psicología, sociología, etc.) que las personas con una elevada «necesidad de cumplimento» ejecutan más eficazmente su trabajo cuando conocen lo bien que están realizando el mismo¹⁵.

¿Qué es lo que produce una elevada necesidad de cumplimento? ¿Por qué algunas sociedades producen tan gran número de individuos con esta motivación, mientras otras producen tan pocos? A estas preguntas vamos a contestar de forma negativa. La necesidad de cumplimento no puede ser hereditaria, ni se debe tampoco a que existan pueblos o razas superiores a otras, como lo demuestra la historia. En cambio, si podemos decir que la «necesidad de cumplimento» está muy correlacionada con las motivaciones, con los valores sociales y en última instancia con la visión general que se tenga del mundo¹⁶.

Por otro lado, los problemas sociales que existen en una estructura, condicionan de una manera significativa la «innovación y la industrialización». El desarrollo de las regiones atrasadas presupone la existencia de una serie de variables de tipo socio-cultural entre las cuales podemos señalar.

- la existencia de una clase empresarial.
- la existencia de una clase dirigente de tipo administrativo-político.
- la existencia de cuadros intermedios y ejecutivos cualificados.
- la suficiente propensión al ahorro y a la inversión.

Se trata de condiciones que tienen evidente vinculación con los procesos típicos del desarrollo occidental¹⁷, pero la experiencia también ha demostrado, lo difi-

15. MCCLELLAND: «El motivo de realización en el crecimiento económico» en la obra: *Industrialización Sociedad*, de Hoselitz y Moore. *Op. cit.*

16. MCCLELLAND: *Ibidem*.

17. Hay que tener en cuenta que el proceso de industrialización en una estructura social, lo introducen unas élites (ya sean nativas o foráneas), es decir, grupos de hombres que pretenden conquistar la sociedad a través de la superioridad de los nuevos medios de producción. La gran cuestión no es si el industrialismo habrá de obtener la supremacía, sino más bien en torno a qué élite tomará y mantendrá el control del proceso y cuál habrá de ser su enfoque conceptual de la organización de la industrialización. La tecnología de la industrialización requiere élites dinámicas para su introducción y difusión en una sociedad. De tal manera, un factor crítico en toda sociedad en proceso de industrialización es saber cuál es la élite iniciadora de la industrialización y la manera de cómo tal élite concibe su papel y la naturaleza de la «Sociedad nueva». Véase: HARBISON, Frederick: «La élites industrializantes y sus estrategias». Capítulo III de la obra: *Industrialismo y el hombre industrial*. Edic. Bueno Aires, 1963.

cil que es hallar empresarios emprendedores e innovadores, así como una propensión a la inversión en regiones atrasadas¹⁸.

Partiendo de que existen unas condiciones que conducen, en el campo económico, a un positivo aprovechamiento de las oportunidades proporcionadas por las innovaciones técnicas, nos llevan hasta el estudio del empresario, factor que ha jugado y continúa jugando un papel considerable en los debates sobre el desarrollo económico y la modernización de la estructura social. En este sentido Schumpeter define al empresario del siguiente modo: «El fenómeno fundamental del desarrollo económico son las *nuevas combinaciones* de los medios de producción». La realización de las nuevas combinaciones será llamada «empresa», los individuos cuya función es realizarla, «los empresarios». Resulta evidente que Schumpeter ve al empresario como un innovador y considera la introducción de las «nuevas combinaciones de los medios de producción» como el elemento fundamental que proporciona a un sistema económico el ímpetu para ascender hacia niveles más altos de productividad. Schumpeter entiende por «nuevas combinaciones»¹⁹:

1. Introducción de un nuevo bien.
 1. La introducción de un nuevo método de producción.
 3. La apertura de un nuevo mercado.
 4. La conquista de nuevas fuentes de suministros o de nuevos materiales.
 5. Levantar una nueva organización en cualquier actividad industrial.

Como puede verse, la alternativa primera, tercera y cuarta se aplican primordialmente a las empresas comerciales, mientras que la segunda se aplica principalmente a las empresas industriales. La quinta se aplica a toda clase de empresas en la industria, el comercio y las finanzas. Por consiguiente, el ejercicio de la función empresarial, en el sentido Schumpeteriano, se extiende sobre un amplio campo de la actividad económica, y no se encuentra confinado únicamente a la función empresarial de la industria.

2. El empresario en el devenir social

Cuando hablamos de empresarios, estamos refiriéndonos a un amplio grupo social muy heterogéneo. Por ello, es necesario matizar, al menos teóricamente, qué se entiende por empresario y cuáles han sido las distintas versiones acerca de este término. La palabra «empresario», derivado de «empresa» y emparentado con «emprender», tendrá desde el primer momento una aceptación marcadamente económica. Fue la exaltación del «economista nato», del hombre genial «intuiti-

18. RITA, Guisepe de: «Sociología del desarrollo». En *Cuestiones de Sociología* de Francesco Alberoni. Editorial Herder. Barcelona, 1971, p. 1038.

19. BERT. F. HOSELITZ: «Principales conceptos empleados en análisis de las consecuencias sociales del cambio técnico». En la obra *Industrialización y Sociedad* Ed. Euranenca. Madrid. 1971, pp. 34 y 35.

vo», que penetra en el maremagnum de la vida económica por el «señalado», allí donde la preparación científica y rigurosa fallaba, o donde la mera experiencia resulta inútil. De todas suertes, por una u otra razón surgió el tipo *hustler* del empresario audaz, intuitivo, «creador» de valores económicos, con iniciativas transmutadas, prototipo de vitalidad y arrojo.

Centrándonos sobre la problemática de si los empresarios son «hombres nuevos» y si la actividad empresarial es una nueva forma de comportamiento social, depende únicamente de lo que queramos significar por «función empresarial». Si adoptamos la definición de Schumpeter e identificamos la función empresarial con la introducción de innovaciones, encontramos que siempre han existido empresarios a través de la historia. Lo cierto es que muchos de nuestros empresarios se ven impulsados hacia la innovación por pura necesidad, sustituyendo la mano de obra por capital, para evitar quebrantos por demandas de aumentos de salarios, o teniendo que ponerse a la altura de las innovaciones de la competencia. Desde luego, aquellos que no innovan o no imitan a los innovadores están expuestos a ser eliminados del mercado y es posible que no lleguen a sobrevivir.

La teoría ortodoxa, en buena cantidad de libros económicos, sigue considerando por los menos virtualmente, como único motivo de conducta y de gestión industrial del empresario, la maximización de beneficios. En realidad, esta visión es demasiado simplista, y por lo menos otros motivos, factores o variables pueden estar incidiendo, aunque sólo sea como variables intervinientes:

1. La maximización de beneficios, puede haber sido el motivo que dirigió al empresario los días de la revolución industrial, quien, aparentemente no se concedió a sí mismo (ni a sus trabajadores) descanso alguno y reinvertiendo casi todos sus beneficios²⁰.
2. Aparte de los factores económico-financieros, otros factores influyen en el empresario para la expansión de su empresa:
 - a) Mientras que el empresario sea su propio dueño habrá una correlación de trabajar más intensamente para sumentar la extensión de su empresa.
 - b) El gusto por el trabajo «por sí mismo» y el gusto por la «autoridad» pueden ser otros dos factores.

20. Esto lo expone Max Weber, cuando dice que la ética protestante no sólo va a ser un obstáculo, sino que va a empujar al creyente a la búsqueda del beneficio indefinido. Para Weber el calvinismo va a ser el factor cultural que explique el capitalismo maduro y, expresamente el calvinismo, y no el protestantismo. No es que la teología calvinista haya sido más favorable que la luterana o la católica al capitalismo. La explicación consiste más bien en que la doctrina calvinista por las reacciones psicológicas por ella suscitadas dió lugar a una moral favorable, a una conducta de tipo capitalista. Este escepticismo originado por esta doctrina implicaba varias consecuencias: 1. La pereza, la ociosidad constituían los mayores pecados. El trabajo era exaltado, debía estar bien hecho, debía ser productivo. 2. La austeridad. El fiel debía llevar vida austera y rechazar todo tipo de confort material. No debía gastar, pero tampoco atesorar, sino emplear sus beneficios en nuevas actividades. El hombre administrador de bienes, debe sacarle el máximo beneficio. 3. La ciencia, sobre todo la experimentación era un modo de conocimiento de la obra de Dios; luego debía conocer las ciencias naturales, y debía sacar las máximas ventajas de la ciencia para su trabajo.

- c) Dicho en forma negativa: El no estar bajo el mando de otros (el vínculo del hombre libre) ejerce una fuerza especial en el empresario. Esta puede ser una razón explicativa de la aversión o la falta de ambición en las pequeñas empresas para la expansión del negocio aportando capital exterior. La existencia de pequeñas empresas ha sido interpretada sociológicamente así mismo en términos de una actitud de juego combinado con el vínculo de hombre libre. Citando a Steindl²¹ «los pequeños empresarios aceptan habitualmente los grandes riesgos con muy bajas remuneraciones. La posición social del Director-Propietario (ser su propio dueño) se valora como tal y cualquier pequeño empresario luchará hasta el final para retenerlo!».

En una economía como la nuestra, el mercado se erige como uno de los principales protagonistas del acontecer económico. La empresa está preocupada por la extensión de su mercado e inclusive geográficamente, y por la penetración e intensificación del mismo²². Las grandes inversiones que exige en la actualidad la evolución tecnológica, requieren de una gran acumulación de capital financiero. Este capital financiero que en la empresa del siglo XIX aparece vinculado a una familia, por su propia importancia cuantitativa, no puede tener otro origen que los propios mercados financieros, esto es, la propia sociedad de consumo en cuanto sociedad que también ahorra. La propiedad empresarial se desvincula, por consiguiente, de una titularidad personal y con frecuencia, también de una dinastía familiar. El proceso ha sido facilitado por el desarrollo de la Sociedad Anónima, las relaciones intersocietarias y el llamado proceso de piramidación, llevado inclusive a nivel internacional. Pero esta dispersión de la titularidad privada de los medios de producción, que ha llevado incluso a caracterizar como fungible la condición de accionista, ha de ser, sin embargo, compatible con la unidad de la gestión y dirección de la empresa. La disociación entre la propiedad de la empresa y su control o dirección efectiva, se manifiesta en forma clara, y como consecuencia, se produce el nacimiento de una clase profesional de dirigentes de empresas. Nos encontramos ante la figura ya conocida del empresario director o empresario genuinamente profesional, que no ha de estar necesariamente vinculado a la propiedad de la empresa²³.

La figura del empresario director viene a sustituir, dentro de nuestra sociedad capitalista perfeccionada, a la figura del empresario riesgo en su versión clásica, es decir, el que asumía patrimonialmente los riesgos derivados del proceso producti-

21. STEINDL, J.: *Small and Big Business*, 1945, pp. 60 y 61. Citado en Florence, P.S.: *Economía y sociología industrial*, Editorial Oikos Tau. Barcelona, 1965, p. 127.

22. FERNANDEZ PIRLA, J.M.: *Lecturas de Introducción a la economía de la Empresa*. Editorial Pirámide. Madrid, 1978. pp. 216 y 217.

23. DAVOVS, P.: *Lecturas de Introducción a la Economía de la Empresa*. Editorial Pirámide. Madrid, 1978. p. 575.

vo. Los propietarios de la empresa siguen siendo los accionistas y ellos asumen el riesgo patrimonial de la gestión empresarial. Pero su propiedad no es una propiedad de contextura romana. Los títulos representativos de dicha propiedad sólo facultan aparte del derecho de disponer de los mismos, para expresar una opinión respecto a la gestión de la empresa, reforzándola con el mandato que apoya el derecho de voto en las juntas de las sociedades y para percibir los frutos que también, y en forma colectiva, son definidos. La propiedad empresarial pasa a ser así, en la gran empresa moderna, una forma de propiedad extraordinariamente restringida.

Este cambio tan sustancial en la ordenación de la empresa, que ha llevado al nacimiento de una clase socio-económica empresarial distinta de la de los propietarios de los medios de producción y de la de los trabajadores, abre nuevas orientaciones y justificaciones en el reparto de la renta de la empresa. La retribución del empresario no aparece ya amparada por el riesgo técnico o económico de la gestión productiva, pues éste incumbe al capital. Su retribución encuentra mejor fundamento en las funciones típicamente empresariales del momento actual, a saber: pronóstico del comportamiento acerca del sistema con las correspondientes previsiones de demanda y decisiones de inversión; dirección del proceso productivo y consiguiente control y coordinación de los restantes medios de producción, y conexión con el marco institucional en el que la empresa actúa, sirviendo así también a la colectividad.

Por estas razones podemos decir que la empresa será dirigida cada vez con mayor frecuencia por un hombre al servicio de la empresa y no por un dueño absoluto. A esas personas se las denomina tecnócratas y aspiran a elevar su categoría dentro de la empresa, y al mismo tiempo pretenderán que la empresa alcance el máximo poder y prestigio dentro de las empresas del ramo, pues la categoría de un hombre está ligada al nivel en que se mueva la empresa y por tanto intentará engrandecerla al máximo porque éste será el medio de que se eleve él a su vez.

La industria, en la mayoría de los países occidentales desarrollados, tienen todavía sólo dos categorías principales de directores: el director propietario o verdadero empresario que arriesga el capital de su propia familia o de sus amigos y el director que posee poco capital y su principal remuneración es el sueldo. Las dos categorías de director tendrán una motivación diferente y al considerar la buena voluntad para la expansión de la empresa, para ser realistas debemos hacer una distinción entre las dos²⁴:

- El empresario puede ser el fundador del negocio «Self Made Man», o el jefe de un negocio familiar que heredó, o simplemente un gran accionista de influencia en una compañía.
- O puede ser también, un ejecutivo asalariado, un empleado ascendido o un tecnócrata traído de fuera o un administrador experto.

24. FLORENCE, P.S.: *Economía y sociología Industrial*. Op. cit. p. 125.

Es un hecho incuestionable que el capitalismo se transforma constantemente. Si los economistas del siglo XIX hubiesen tenido presente el paso del capitalismo comercial al industrial, no hubiesen caído en el error de considerarlo inmutable. Una de las grandes enseñanzas de Marx fue que no hay sistema económico inmutable. El capitalismo industrial cambia a finales del siglo XIX, y el capitalismo que le sucede recibe diversos nombres según el ángulo desde donde se le mire. Se le ha llamado, mirando su estructura, capitalismo de grandes unidades en contraposición al capitalismo de pequeñas unidades atómicas, que es el industrial. Si se mira a su funcionamiento suele recibir el nombre de capitalismo monopolista, por el predominio de grandes firmas monopolísticas en el mercado. Se le llama también capitalismo financiero por la importancia destacada de la banca y de los medios de crédito. Lo cierto es que el capitalismo, como cualquier sistema social es un sistema en evolución.

Lo verdaderamente característico del neocapitalismo es la gestión sobre la técnica. Por eso se llama a este tiempo la «era de los managers» o la era de los administradores. En su desarrollo técnico la empresa se ha hecho tan compleja y a causa de ello las industrias tan enormes, que no basta la simple «técnica» para asegurar el éxito de la administración. Así, en una industria supermecanizada, la administración de la producción ocupa el primer lugar de la responsabilidad de la dirección. El capitalismo liberal se jactaba del automatismo del mercado para resolver todos los problemas. La concurrencia era el ideal de la vida económica. La experiencia va desmintiendo este optimismo. La guerra para la conquista de mercados es demasiado costosa. Y se camina hacia la búsqueda de la seguridad, que sustituye al deseo de aventura. El costo mayor de inversiones hace más prudente a las empresas.

La revolución capitalista del siglo XX (el neocapitalismo), ha traído consigo una nueva burocracia empresarial, la cual ha enterrado el modelo de burocracia racional Weberiana²⁵ y con ella la pauta parsoniana particularista afectiva típica de las organizaciones tradicionales. Lo cual implica que la gran organización empresarial se ha apropiado de la vieja titularidad carismática-patrimonial que sostenía y empujaba emocionalmente la clásica racionalidad empresarial del «capitalista» como «dueño de los medios de producción»²⁶. La gran empresa, la gran organización, no se caracteriza por los vínculos de poder a los grupos de propietarios de capital, sino por el contrario, su administración interna, está motivada por los cálculos racionales intrínsecos a ella²⁷.

25. BERLE, A.A. Jr. *La revolución capitalista del siglo XX*. Editorial Vergara. Barcelona, 1958, p. 65.

26. MOYA, C.: *Burocracia y sociedad industrial*. Editorial Cuadernos para el diálogo. Madrid, 1972, p. 53.

27. BARAN, P.A.; SWEEZY, P.M. *El capital monopolista*. Editorial Siglo XXI. México, 1968, pp. 21-43.

Lo que ha llevado a decir a Galbraith²⁸, que los días del empresario están contados. Lo que está detrás del pensamiento de Galbraith, es la sustitución del empresario por la tecnoestructura, hasta el punto que llega a manifestar «que la vida del gran empresario tiene que compararse con la del macho de la especie (*Apis mellifera*). Este animal realiza su acto fecundador y paga por él con la muerte»²⁹. Los viejos empresarios crearon organizaciones que han acabado desplazándolos, precisamente para poder servir a los fines para que fueron creados. El proceso es una exigencia y una tendencia inevitable del propio desarrollo económico: «Al formarse la compañía moderna y al constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación moderna, con la separación del propietario del capital y el control de la empresa, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la empresa industrial madura. Todo el mundo reconoce eso, menos los manuales de economía. Fuera de ellos, el empresario queda sustituido por la gerencia, el management»³⁰. Es decir, por los tecnócratas. ¿Pero qué entiende Galbraith por la tecnoestructura? La economía moderna según este autor, está dominada por grandes concentraciones, cuyo control está en manos de una clase técnico-gerencial, que es lo que constituye la tecnoestructura. Son aquellos que elaboran las decisiones, «la inteligencia que guía la empresa, el cerebro de la empresa»³¹.

Tradicionalmente se definió al régimen capitalista como una economía de mercado en que la libertad de comercio jugaba un papel esencial. Dentro de la llamada economía liberal se creía en la competencia perfecta por la presencia de numerosos y pequeños empresarios, ninguno de los cuales dominaba el mercado. El precio se formaba por el juego de la oferta y de la demanda. Se suponía que así había un equilibrio óptimo que cedía en bien de todos. Llegado a este punto podemos preguntarnos ¿ha existido y existe la competencia perfecta? Entre las dos guerras mundiales se empieza a abandonar la hipótesis de la competencia perfecta y estudiar sistemáticamente los casos de monopolios³².

Las razones que se suelen aducir a favor de los monopolios se pueden resumir a tres: Economía de la producción a gran escala, la necesidad de seguridad para innovaciones y fuertes inversiones, y la ventaja de la estabilidad económica.

28. Véase conferencia de GALBRAITH dada el 28 de abril de 1969 en Madrid ante la Asociación para el Progreso de la Dirección.

29. GALBRAITH: *El Nuevo Estado Industrial*. Editorial Ariel. Barcelona, 1967.

30. GALBRAITH: *Ibidem*, p. 90.

31. GALBRAITH: *Ibidem*, p. 91.

32. Los dos autores más destacados fueron:

ROBINSON, Joan: *La Economía de la competencia imperfecta*. Editorial Martínez Roca. Barcelona, 1969.

CHAMBERLIN, Edward: *Teoría de la competencia monopolística*. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1946.

Aunque el análisis presentado por los citados autores son distintos, llegan con todo a la misma conclusión. La competencia perfecta no existe en el mundo moderno. Aunque por otra parte tampoco el monopolio puro.

Clásicamente lo que movía a los empresarios a innovar, era la competencia: «renovarse o morir». Hoy día son tan costosas las inversiones en investigación tecnológica, que no las lleva a cabo sino la empresa grande, con dominio del mercado, y con la seguridad de que la competencia no le arrebate el fruto de tanto coste. Pero además, las innovaciones modernas con el proceso de automatización, exige inversiones tan enormes que, fuera del Estado, sólo los grandes complejos monopolísticos tienen posibilidad de financiarlas y mantener una vasta organización para su fomento.

Por otro lado se aduce, que los monopolios al dominar la oferta, hacen desaparecer las fluctuaciones de épocas de prosperidad y depresión que eran típicas de la competencia perfecta. También se argumenta, que se eliminan las oscilaciones de producción dando estabilidad a la economía. En general hay menos inseguridad y riesgo económico.

Pero no todos están de acuerdo con esta defensa de los monopolios como salvaguardia del capitalismo. En caso de depresión, el monopolio más bien acelera el proceso, aumentando el paro y la escasez, para asegurar ante todo su beneficio y cargar el riesgo totalmente sobre el consumidor³³.

Pero lo que justifica la presencia y el protagonismo del empresario en el sistema económico es precisamente el descubrimiento de nuevas oportunidades de inversión. Schumpeter en este sentido nos dice «que las nuevas unidades industriales gigantes (las grandes corporaciones), perfectamente burocratizadas, no sólo eliminan las pequeñas y medianas «empresas» a sus poseedores, sino que, en último término, eliminan igualmente al empresario y expropián a la burguesía en cuanto clase que, en función de tal proceso, está destinada a perder no solamente su renta, sino además —lo cual es mucho más grave— su razón de ser³⁴. Este pesimismo liberal de Schumpeter, al analizar la burocratización de la función empresarial como colectivización y «marcha hacia el socialismo», no advirtió que la nueva gerencia corporativa, en su cancelación del tipo clásico de función empresarial individual, mantenía en su seno, radicalizándolos, alguno de los rasgos fundamentales de aquel tipo de personalidad de los empresarios clásicos. El riesgo, la agresividad y la racionalidad individual, condiciones de la innovación empresarial clásica, son asumidas dentro de la propia organización, que impone una dinámica concurrencial al ejecutivo, no sólo en términos de «lealtad», sino también de «eficacia» y «éxito»³⁵.

33. En España un libro que se ha hecho clásico para el estudio de los monopolios, es el de TAMAMES, R.: *La lucha contra los monopolios*. Editorial Tecnos. Madrid, 1970.

Para el estudio del capitalismo norteamericano, véase BARAN, R. y SWIREZY, P.: *El Capital Monopolista*. Op. cit.

34. SCHUMPETER: *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Editorial Aguilar. Madrid, 1961, en «Función empresarial como función individual».

35. MOYA, C.: *Burocracia y sociedad industrial*. Op. cit., pp. 54 y 55.

3. Las estructuras societarias y el empresario

Si tuviéramos que buscar un indicador que nos midiera el móvil de la actividad empresarial, éste sería el éxito³⁶. Es cierto que el éxito constituye el móvil de la actividad empresarial, el mecanismo de selección de los empresarios e incluso la medida de su justificación social³⁷. Ahora bien, esta línea de pensamiento tan Weberiana³⁸ no pasa de ser una abstracción de la actividad empresarial ya que a ésta, le es inherente un riesgo que, con demasiada frecuencia, se transforma en fracaso.

La actividad empresarial, ha estado y está rodeada de una configuración sociológica basada en actitudes negativas, que muchas veces también se revisten con valoraciones morales. Para unos, el empresario es un explorador que se enriquece a costa de los demás, para otros es el agente que resume las contradicciones del capitalismo. Para otros, lo importante no es tanto el éxito material y económico del empresario, sino el hecho, según éstos, de que estos ingresos lo consigan a costa de la colectividad. Sin embargo, la actitud negativa frente al empresario hay que considerarla sobre todo enmarcada en la actitud de rechazo al sistema que el empresario representa.

En torno a la figura del empresario, constituye su defensa o rechazo un acontecer permanente durante toda la trayectoria histórica de la evolución industrial moderna. Pero la intensidad de esta valoración sumamente diferenciada de la figura empresarial sufre continuas alteraciones en las diferentes fases de la evolución económica y societaria de cada país. Pero en épocas más recientes, incluso, esta actitud frente al empresario adquiere caracteres que desbordan los límites de los países y vienen a constituir un elemento vital en todos los planteamientos de la organización económica. Es interesante observar como esta discusión en torno a la figura empresarial no se limita meramente a lo que pudiéramos denominar la actividad económica, sino que afecta sustancialmente a la preocupación de las otras áreas del saber y del acontecer societario, tales como la sociología, la política, etc.³⁹.

Por consiguiente, ni la economía teórica recoge la dimensión real de la figura empresarial, con sus comportamientos y actitudes, con sus sistemas de objetivos y procesos de decisión, ni tampoco en la discusión del ordenamiento sociológico la figura del empresario constituye un cuerpo doctrinal suficiente acotado, que permita interpretarlo en su verdadera dimensión societaria.

36. MERKLE HANS, L.: «La posición del empresario en la sociedad» en *Empresarios a debate*. Tecniban. Madrid, 1976, p. 49.

37. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El empresario y su función social*. Editorial Fundación Cánovas del Castillo. Madrid, 1982, p. 21.

38. WEBER, M.: *Economía y Sociedad*. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1979, p. 46 y ss.

39. GARCIA ECHEVARRIA, S.: *El Empresario, Orden Económico y Sociedad*. Cuadernos de Política Económica, Número 6. Centro de Estudios y Comunicación Económica. Noviembre, 1981. p. 3.

Todo esto nos lleva, precisamente, a esa amplia dialéctica en torno a la figura empresarial que deba ser esclarecida con el fin de definir cuáles son, en un determinado contexto societario y económico, las funciones reales, la contribución que hace y debe hacer a la vida societaria y como condiciona e influye en las propias perspectivas futuras de la sociedad.

Cuando se habla de empresario, se recurre con gran frecuencia a la afirmación Schumpeteriana del «empresario dinámico». Puede decirse que la figura Schumpeteriana del empresario está constituida en un plano ideal y que, por lo tanto, constituye una interpretación como magnitud de referencia, pero no lo suficiente operativa para construir toda una hipótesis de trabajo en la que asentar la constitución económica en el plano teórico y en el plano de la práctica empresarial. El problema se centra, en el hecho de la interpretación diaria en la praxis societaria, económica y empresarial, así como en las más diversas construcciones de la teoría económica, la realidad de la figura del empresario no tiene nada, o poco que ver, con la construcción «ideal» que se hace en todos estos planteamientos. Y es por lo que todo el diálogo en torno a la figura empresarial fluye entre interpretaciones extremas, no definen su contenido, y en lugar de permanecer en el plano de la realidad, precisamente por su abstracción se traslada y desplaza constantemente a contenidos dialécticos que no contienen, en la medida en que se plantean, la realidad en la que se realiza la figura empresarial⁴⁰.

El destino del empresario está esencialmente ligado al destino de la economía de mercado. La actitud negativa que frente al empresario observamos en la sociedad actual, no es más, que las incomprensiones, celos y rechazos de que es objeto el sistema económico social basado en el principio del mercado. Y la razón de ello es que entre la figura del empresario y el sistema de economía de mercado existe una profunda interconexión. El empresario sólo es concebible cuando libremente puede explotar las oportunidades que su perspicacia le hace percibir, cuando puede calcular costos y beneficios, contratar los factores de producción, fijar los precios en consonancia con la ley de la oferta y la demanda. Cuando le vienen impuestos los bienes y servicios que tienen que producir, las cantidades y las características de los mismos, los precios a que ha de venderlos, entonces deja de ser empresario para convertirse en empleado, se convierte en ejecutor de una voluntad ajena⁴¹. Todo ello quiere decir que sólo la economía de mercado es el espacio operativo en el que el empresario se mueve. Es imposible eliminar de una economía de mercado la figura del empresario⁴². Es simplemente la condición misma de su propia existencia como tal.

40. GARCIA ECHEVARRIA, S.: *Ibidem*. P. 5.

41. MARCOS DE LA FUENTE: *El empresario y su Fundación Social*. Op. cit., p. 27.

42. MISES, Ludwig, V.: *La acción humana*. Unión Editorial. Madrid, 1980, p. 385.

Pero a menudo, los empresarios cegados por las perspectivas de unos intereses inmediatos a corto plazo, se olvidan de la filosofía del mercado y llegan a propugnar un intervencionismo del Estado, hasta el punto que Milton Friedman, teórico nada sospechoso, llega a manifestar «la mayoría de los hombres de negocios no creen realmente en la libre empresa y son con frecuencia sus peores enemigos. El empresario suele estar a favor de la libre empresa para los demás, no para él. Lo que quiere es que el gobierno le colme de privilegios, que le de crédito barato, que establezca barreras aduaneras que le protejan contra la competencia»⁴³.

No puede plantearse la definición de las funciones sin establecer una relación inmediata con la forma de organización económica, esto es, con la definición del orden económico que una comunidad quiere desarrollar a los efectos de alcanzar sus objetivos societarios. Dentro de la amplia dimensión multidimensional de la realidad económica existen dos tipos extremos dentro de los cuales puede tomarse una decisión sobre cómo organizar la economía. Por una parte, las decisiones económicas pueden organizarse de manera que en instancias supraempresariales se tomen las decisiones sobre la misma, esto es, planifiquen la actividad económica y transmitan a los sujetos lo que deben de hacer, en qué condiciones y en qué momentos.

Frente a esta forma centralizada de las decisiones económicas, nos encontramos con la forma descentralizada de la economía, que implica el que cada individuo o grupos de individuos posee el poder delegado de la sociedad para adoptar decisiones en cuanto a qué producir, cómo producir y cuándo producir. Es en esta segunda forma en la que el individuo participa en las libertades económicas partiendo del principio de que junto a sus posibilidades en el ejercicio de esa actividad soporta también los riesgos correspondientes. Esta segunda forma de organización de la economía exige necesariamente la existencia de personas que no solamente tengan oportunidades en la actuación económica, sino que además estén dispuestas a soportar el riesgo. Ambas magnitudes y oportunidades de riesgo son dos elementos vinculantes y no puede desvincularse el riesgo de la oportunidad. Esto es, cualquier intento de desplazar los riesgos que corresponden a la oportunidad a otros grupos sociales o a otros sujetos económicos incidirá sobre el orden establecido y llevará a una decadencia en todo el proceso de la organización económica⁴⁴.

Con frecuencia se discute si es más importante el capital o el trabajo en el proceso de producción. Es una cuestión que carece de sentido. Capital y trabajo son igualmente importantes e imprescindibles. Pero esto no debe hacernos perder de vista el hecho de que como factores de producción, entran en juego sólo en un segundo momento, es decir, cuando precisamente ha habido una decisión de em-

43. FRIEDMAN, Milton: *Paro e Inflación*. Unión Editorial. Madrid, 1982, p. 90.

44. GARCIA ECHEVARRIA, S.: *El Empresario, orden económico y sociedad*. Op. cit., pp. 6, 8 y

plearlos en un determinado sentido o proyecto. Y el sujeto o responsable de estas decisiones es precisamente el empresario, verdadero punto de arranque o piedra angular del sistema.

A pesar de todo lo expuesto, es cierto de que existe una cierta incompreensión social ante el empresario, hasta el punto de que no se valora lo suficientemente su trabajo, ya que se piensa con demasiada frecuencia que la empresa es como si fuera un «ente» que se desarrolla por sí misma, por inercia propia. Si en algún momento se reconoce el talento empresarial, es en la génesis, en la creación de la empresa. Pero lo cierto es que sin una vigilancia constante, sin un continuo esfuerzo de adaptación a un mundo siempre cambiante, un esfuerzo de coordinación, de captación de nuevas oportunidades y de explotación de nuevos horizontes, sin un permanente «estar alerta», que es en lo que consiste la función empresarial, por sólida que sea la estructura de la empresa, por grande que sea su inercia, por más correcta que sea su administración, no tardará en languidecer ante el dinamismo de las demás⁴⁵.

Así mismo, al analizar tanto los planteamientos teóricos en torno a la propia teoría económica, como a la economía empresarial, la figura del empresario ha constituido y constituye uno de los elementos de mayor discordancia en cuanto a su interpretación. Discordancia entre la realidad de la figura empresarial y la interpretación abstracta que se realiza en la construcción de la economía teórica, reduciéndolo en un «homo economicus» sumamente unidimensional, que ajusta su comportamiento a una sólo función objetiva: Maximización del beneficio. En la propia economía empresarial, la figura del empresario, si bien gana en una cierta medida grados de mayor realismo, sigue, sin embargo, planteándose su contenido más como un elemento a veces dialéctico, otras veces considerándolo como una función pura a niveles de decisión de combinación de factores, y, otras veces, centrándolo como uno de los agentes más significativos que definen el propio ordenamiento económico y, en especial, la capacidad evolutiva de una economía⁴⁶.

Lo realmente preocupante y al mismo tiempo sorprendente, es la poca teorización que ha existido sobre el empresario. Lo cual no significa que haya una tradición de pensamiento económico, ligado sobre todo a la Escuela Austriaca, que ha puesto al empresario en el centro de su análisis del proceso del mercado; pero esta tradición ha pasado generalmente inadvertida incluso cuando el interés de los economistas se ha orientado a los aspectos microeconómicos a través de la teoría de los precios. Lo cual ha llevado a que la teoría contemporánea de los precios, aún moviéndose en un marco de un sistema de equilibrios «haya llevado a excluir virtualmente de la teoría económica el papel del empresario»⁴⁷. Actualmente los teóricos modernos de la economía, sobre todo la Escuela Americana, están de

45. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El Empresario y su función social*. Op. cit., p. 31.

46. GARCIA ECHEVARRIA, S.: *El empresario, orden económico y sociedad*. Op. cit., pp. 3 y 4.

47. KIRZNER, Israel: *Competencia y función empresarial*. Unión Editorial. Madrid, 1975, p. 7.

acuerdo en esa figura clave que es el empresario, hasta el punto que Cole llega a manifestar que estudiar al «empresario significa estudiar la figura central de la teoría económica moderna»⁴⁸.

4. Las funciones empresariales

Aun cuando, como hemos dicho, que los economistas han prestado, por lo general, escaso interés a esta figura clave del proceso económico, no han faltado sin embargo, las referencias al tema a lo largo de la historia de la economía. Ahora bien, por lo general, la consideración del empresario, se ha hecho indirectamente, es decir, con la intención de buscar una explicación, y sobre todo como una justificación, del beneficio empresarial que como algo específicamente distinto de la remuneración del trabajo y del rendimiento del capital.

Podemos considerar empresario «a toda persona que toma decisiones en un mundo incierto y pone en juego, con la esperanza de un resultado favorable, una parte del capital humano, financiero o físico que a él le pertenece»⁴⁹.

La empresarialidad, es en este sentido, una dimensión de la racionalidad humana. Es, dice Mises, una «circunstancia típica e inherente al propio actuar y es ejercida por todo aquel que actúa "y empresario es el" individuo actuante contemplado exclusivamente a la luz de la incertidumbre inherente a toda la actividad»⁵⁰.

Uno de los motivos de confusión, que han hecho difícil captar la naturaleza del empresario, ha sido su identificación con el capitalista a lo largo de la historia del pensamiento económico. Es cierto que, de hecho, el capitalista y el empresario pueden coincidir y con frecuencia coinciden. Pero en última instancia, el empresario puede concebirse sin capital propio alguno. Estos recursos pueden obtenerlos de otras personas o entidades. E incluso cuando aporta su propio capital, puede considerarse que se lo está presentando a sí mismo, en lugar de prestarlo o venderlo a otros productores al precio de mercado⁵¹. La naturaleza de la empresa moderna nos muestra hasta que punto la figura del empresario es distinta de la del capitalista. Es un hecho que en la empresa moderna — sobre todo en las grandes compañías — se da con frecuencia una clara distinción entre la propiedad y la dirección, lo cual sin duda es un hecho económico y sociológico de la mayor importancia.

Es evidente que estos «directores», sobre quienes recae la responsabilidad de mantener la empresa como un ente vivo y dinámico, son auténticos empresarios,

48. COLE, A.H.: *An Approach to the study of entrepreneurschip*. En *The Journal of Economic History*. Volumen III, 1947, p. 133.

49. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El Empresario y su función social*. *Op. cit.*, p. 58.

50. MISES LUDWIG, V.: *La acción humana*. *Op. cit.*, p. 391. «El empresario es el individuo que actúa con la mira puesta en las mutaciones que las circunstancias del mercado registran». Véase también, KIRZNER, Israel M.: *Competencia y función empresarial*. *Op. cit.*, p. 42.

51. KIRZNER, Israel: *Competencia y función empresarial*. *Op. cit.*, p. 62.

aun cuando no tengan participación alguna en la propiedad de la empresa que dirigen. Son ellos los que continuamente realizan esa combinación de los factores de producción en busca de oportunidades de beneficio que constituye la esencia de la empresariedad. Aun cuando el ejercicio de la empresariedad puede verse facilitado por la posesión propia de recursos de capital, su legitimación última no deriva de esta circunstancia⁵².

El término «empresario» como factor de producción, es, en cierta manera ambiguo —o más que ambiguo tiene al menos dos significados distintos—. Lo que generalmente se denomina «función empresarial puede ser:

1. Riesgo o más bien existencia de incertidumbre.
2. Dirección que consta de dos aspectos:
 - a) Supervisión.
 - b) Coordinación.

La supervisión y la coordinación no se mantienen generalmente separadas, aunque, desde un punto de vista teórico, es esencial para distinguirlos para la comprensión del problema. La «supervisión» es necesaria en el caso de la producción cooperativa (en donde diversos individuos trabajan juntos para obtener un resultado común), a fin de asegurar que cada uno realice el trabajo que se espera de él. La «coordinación», por otro lado, es la parte de la función gerencial que determina qué tipos de contrato deben llevarse a cabo⁵³.

Seguidamente vamos a preguntarnos ¿Cómo adopta el empresario las decisiones? Son varias las contestaciones:

1. Los que sostienen la teoría de que el empresario efectúa cierto cálculo de probabilidades, el mejor que le es posible careciendo de datos adecuados sobre situaciones previas semejantes⁵⁴. La última manifestación sobre esta teoría, es la que mantiene que el empresario toma sus decisiones, en función de los datos suministrados por el staff (jefes de departamentos, asesores técnicos, especialistas en estudios de mercado, etc.).
2. Para otros, en la decisión empresarial entra en juego un elemento intuitivo. Shackle⁵⁵ llega a comparar al empresario con el artista más bien que con el científico. Para él, la decisión crucial o estrategia ha de adoptarse necesariamente en condiciones de auténtica incertidumbre. No caben los cálculos probabilísticos.

En este sentido es preciso analizar dos cuestiones fundamentales y que, lamentablemente se confunden con frecuencia⁵⁶:

52. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El Empresario y su función social*. Op. cit., p. 62.

53. HART, Albert G.: *Anticipations, Uncertainty and Dynamic Planning*. New York: Kelley, 1951. Citado en KEIRSTEAD, B.S.: *Beneficio*. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Editorial Aguilar. Madrid, 1974. Dirigida por David Sills. Tomo I, pp. 740 y 741.

54. SHACKLE, G.L.S.: *Time in Economics*. Amsterdam: North-Holland Publishing. 1961. Citado en KEIRSTEAD, B.S.: *Beneficio*. Op. cit., Tomo I, p. 741.

55. KEIRSTEAD, B.S.: Op. cit., p. 739 y ss.

56. *Psicología y técnica empresarial*. Editorial Plaza Janés. Barcelona, 1978. Volumen I. Véase Prólogo.

Dirección, es la persona o estamento que establece y define las líneas maestras de la filosofía y política empresarial. Es decir, marca lo que desea obtener para la empresa, no de una forma concreta en lo relativo a beneficios y porcentajes, sino de una forma general respecto a su desarrollo futuro.

Gestión, es la persona o estamento que determina, establece y controla, el desarrollo presente de la empresa. Día a día, objetivo por objetivo.

Fue Stuart Mill el primero en atribuir al empresario — como tal y distinto del capitalista — una posición determinada en el esquema del proceso económico: «Su aportación se condensa en el jugoso enunciado de que la función del empresario consiste en combinar los factores de producción en un organismo productivo»⁵⁷. Schumpeter observa además que fue Stuart Mill el que introdujo el término «Entrepreneur» en el uso general de los economistas ingleses, destaca la actividad de «control» y «dirección» como función propia del empresario, es decir, éste sería la figura que «combina» esos factores, que los «coordina» y los mantiene eficaces mediante un constante «control».

Esta concepción del empresario como coordinador y director subraya aspectos importantes de la empresarialidad, pero nada dice sobre algo que tal vez constituye su más íntima esencia ¿Qué es lo que se busca combinando los factores de producción? Por supuesto al tratarse de una actividad económica, lo que se busca es obtener un beneficio. El objetivo de la acción empresarial es la obtención de un beneficio, resultante de la diferencia entre costos y rendimiento.

Pues bien, lo que distingue al empresario del mero administrador, lo que hace que la función empresarial no se reduzca a una mera combinación de factores productivos y a un mero control para que estos sean empleados de la manera más eficaz posible, es cabalmente esa «perspicacia» que le hace captar posibles fines nuevos y provechosos y posibles nuevos recursos disponibles. Esta explotación deliberada de las oportunidades percibidas es lo esencial de la función empresarial. Es empresario quien descubre y realiza oportunidades de beneficios hasta entonces ocultas, y en este sentido el empresario es un innovador⁵⁸.

Con frecuencia, cuando se trata de definir la figura del empresario, se señala, como elemento característico de la misma, la incertidumbre y el riesgo que su acción comporta. Aquí radica para algunos la razón o justificación del beneficio empresarial. Aunque a veces se habla indistintamente de «incertidumbre» y «riesgo» en realidad se trata de cosas diferentes. La incertidumbre se sitúa en el ámbito del conocimiento en relación con el futuro, mientras que el riesgo es la posibilidad de sufrir una pérdida o alguna otra afección negativa. Por supuesto, el riesgo se basa en la incertidumbre, ya que si el futuro pudiera controlarse y dominarse plenamente, el riesgo desaparecería en una acción racional⁵⁹.

57. SCHUMPETER, J.A.: *Historia del análisis económico*. Editorial Ariel. Barcelona, 1971, p. 619.

58. KIRZNER, Israel: *Competencia y función empresarial*. Op. cit., p. 46 y ss.

59. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El empresario y su función social*. Op. cit., p. 67.

La incertidumbre de que estamos hablando se refiere, ante todo, a la remuneración del empresario. Este no tiene un derecho definido a recibir una compensación por su actividad. Esta compensación —el beneficio empresarial— es una renta, que en modo alguno no está determinada, es lo que resta después de que otros ingresos estén determinados⁶⁰.

Schumpeter niega que la asunción del riesgo sea función propia del empresario. Una vez establecido que la función de éste es distinta de la del capitalista, debería ser obvio que cuando un empresario utiliza su capital en una empresa que fracasa, pierde como capitalista, no como empresario. Tampoco es el empresario quien soporta el riesgo cuando el capital que emplea lo toma prestado del capitalista, es éste, un típico ejemplo de la frecuente confusión entre los aspectos económicos y los aspectos jurídicos: Si el empresario no tiene medios propios, es evidentemente el capitalista prestamista el que puede perder, pese a todo sus títulos jurídicos. Si el empresario tiene medios propios para liquidar su deuda, entonces él también es un capitalista, y en caso de fracaso, la pérdida recae sobre él en cuanto capitalista, no en cuanto empresario⁶¹.

Kirzner, refiriéndose a Schumpeter, dice que si en un sentido es indudablemente cierto que sólo el capitalista soporta el riesgo, en otro sentido sólo el elemento empresarial en la teoría de decisión (incluyendo lo del capitalista) se enfrenta a un riesgo⁶². Esto significa que la acción empresarial, en cuanto no es una mecánica aplicación de unos medios dados para alcanzar unos objetivos también dados, sino que se basa, en gran parte, en la falta de un conocimiento perfecto, es siempre una acción arriesgada, es decir, una acción cuyos resultados no pueden generalizarse. La acción empresarial, en cuanto acción de resultados inciertos, va siempre acompañada de un riesgo, que no es un mero riesgo de equivocarse, sino que comporta también un riesgo de pérdida patrimonial (aun cuando este riesgo, inherente a la acción empresarial, no recaiga sobre el empresario en cuanto tal). Ahora bien, el hecho de que la acción empresarial implique siempre y necesariamente un riesgo no significa que la empresarialidad debe definirse formalmente por la asunción del riesgo ni que el beneficio del empresario deba basarse en estas circunstancias⁶³.

Por otra parte, una de las funciones del empresario es cabalmente reducir todo lo posible el riesgo y la incertidumbre. El empresario tiene que medir bien sus pasos, calcular posibilidades, utilizando al efecto los recursos técnicos disponibles. El experimentalismo es ajeno al mundo de los negocios, donde domina la ética de los resultados. Se es empresario en la medida en que se aprende a ponderar y so-

60. KNIGHT: *Riesgo, Incertidumbre y beneficio*. Editorial Aguilar. Madrid, 1947, p. 250.

61. SCHUMPETER: *Historia del análisis económico*. Op. cit., p. 620. Nota 50.

62. KIRZNER, Israel: *Competencia y función empresarial*. P. 93. Nota 34.

63. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El empresario y su función social*. Op. cit., pp. 70 y 71.

pesar todas las probabilidades y a organizar de acuerdo con ello la producción y el consumo, y se triunfa como empresario en la medida en que se acierta a superar la incertidumbre de las futuras coyunturas de mercado⁶⁴.

Es evidente que lo que hace posible la acción del empresario es el hecho de que el mundo en que se mueve no es un mundo estático, sino dinámico; un mundo en constante cambio y transformaciones: cambio en la estructura de la población, en el capital, en los métodos de producción, en la forma de las empresas, en las necesidades y preferencias del consumidor, nuevos métodos de producción y de transportes, nuevos mercados, nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista⁶⁵. En este mundo de permanente cambio, abocado siempre a nuevas perspectivas y posibilidades, se inserta la acción empresarial, en este sentido su acción se presenta como en principio desequilibradora. El empresario viene a perturbar un estado de cosas existentes, a romper un equilibrio y una rutina. Aunque toda innovación empresarial lleva a nueva situación de equilibrio, el empresario es «una fuerza quebrantadora y desequilibradora que desaloja al mercado de la somnolencia del equilibrio»⁶⁶.

La acción empresarial es siempre revolucionaria, un impacto que viene a romper el equilibrio existente. Y aquí radica precisamente, la razón del beneficio empresarial, concebido, más que como premio a esa actividad innovadora, como el resultado de la anticipación a los demás que esa acción «revolucionaria» comporta. Para Schumpeter, la función del empresario consiste en «reformular» o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento o, de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para reorganizar una industria, etc.

Frente a esta concepción de la empresarialidad como fuerza desequilibradora y perturbadora del mercado (Schumpeter), hay autores que destacan lo que llaman «aspectos equilibradores» de la función del empresario. El desequilibrio es previo a la acción del empresario, y lo que éste hace es precisamente restaurar o instaurar un equilibrio perdido o no logrado aún. Sin dejar de ser innovador, el empresario es un creador de equilibrios, un ordenador del mercado⁶⁷. Kirzner sigue manifestando «Para mí, la característica importante de la empresarialidad no es tanto la capacidad de apartarse de la rutina como la de percibir nuevas oportunidades que otros aún no han advertido. La empresarialidad, para mí, no consiste tanto en la introducción de nuevos productos o nuevas técnicas de producción como en la habilidad de ver donde los nuevos productos se han hecho insospechada-

64. ROEPKE: *Más allá de la oferta y de la demanda*. Unión Editorial. Madrid, 1970, p. 343.

65. SCHUMPETER: *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Op. cit., p. 183.

66. SCHUMPETER: *Ibidem*, p. 181.

67. KIRZNER, Israel: *Competencia y función empresarial*. Op. cit., pp. 87 y 88.

mente valiosos para los consumidores, y donde los nuevos métodos de producción, sin saberlo los demás, se han hecho factibles. Para mí, la función del empresario consiste en no alterar las curvas de costes o de ingresos, sino en advertir que, de hecho, han cambiado»⁶⁸.

En realidad, ambos puntos (el de Schumpeter y el de Kirzner) son compatibles. La acción empresarial es, al mismo tiempo, desequilibrante y creadora de nuevos equilibrios. La actividad empresarial no se manifiesta unívocamente. En algunos casos se concreta en la aportación de elementos nuevos: nuevos y mejores productos o modificación en los productos existentes, nuevas tecnologías, nuevos procesos de producción, de comercialización o de organización. En estos casos es donde más claramente aparece el carácter creador, innovador, de la actividad empresarial y lo que ello significa como ruptura del equilibrio existente. Otras veces, la actividad empresarial, sin crear nada nuevo, se limita a proporcionar los bienes existentes más en consonancia con los intereses y las apetencias de los consumidores. Y entonces aparece claramente su carácter equilibrador. La sociedad no es un todo uniforme, hay unas variaciones desde el sistema de valores, hasta las costumbres pasando por la preferencia en el consumo de bienes y servicios. Pues bien, la acción empresarial se concreta a menudo en trasladar los bienes y servicios de un contexto en el que son menos valiosos a otro en que lo son más⁶⁹.

5. Aportaciones de la historiografía norteamericana sobre la actividad empresarial

El concepto empresarial en economía nunca ha sido una teoría claramente sistematizada. Ha significado cosas distintas según los diferentes autores. Por lo tanto, permítasenos empezar este capítulo diciendo que la palabra *entrepreneur* apareció en francés mucho antes de que existiera concepto general alguno de la función empresarial. A principios del siglo XVI, se daba ese nombre a quienes dirigían actividades militares. Resulta fácil, partiendo de esta utilización, pasar a aplicarlo a otros tipos de aventureros. Desde 1700, aproximadamente, se aplicó con frecuencia en Francia para designar a los contratistas por cuenta del gobierno para la construcción de carreteras, puentes, puertos y fortificaciones y, poco después, a los arquitectos. Considerando dichas actividades como función empresarial, el autor francés de mediados del siglo XVIII Bernard F. de Belidor incluía en ella la compra de trabajo y materiales a precios no determinados y la venta del producto resultante a un precio contratado⁷⁰. La obra de Richard Cantillon «*Essai*

68. KIRZNER, Israel: *Ibidem*, pp. 95 y 96.

69. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El Empresario y su función social*. *Op. cit.*, pp. 77-79.

70. HOSELITZ, Bert F.: «The Early History of Entrepreneurial Theory» en *Explorations in Entrepreneurial History*, 1951, pp. 195-199. Citado en COCHRAN, Thomas C.: *Empresarial, actividad*. Enciclopedia internacional de las Ciencias Sociales. Editorial Aguilar. Madrid, 1974. Dirigida por David L. Sills. Tomo 4, p. 211.

sur la nature du commerce en general» (1755), consideraba al empresario a quien no sólo compraba sino que también vendía a precios no determinados. Por lo tanto, la esencia de la función del empresario era la aceptación de incertidumbre⁷¹.

Pero la definición clásica que sobreviviría hasta el siglo XX se debe al aristocrático industrial Jean Baptiste Say. Este habla del empresario en su «Catechisme d'economie politique», como del agente que «unifica todos los medios de producción y logra, con el valor de los productos, el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios, intereses y rentas que paga, además de los beneficios que le pertenece»⁷². Por lo tanto Say, no relaciona al empresario con la innovación o con la creación de capital.

Say, que seguía la tradición francesa (Cantillon), fué el primero en atribuir al empresario, una posición determinada en el esquema del proceso económico. Su aportación se condensa en el jugoso enunciado de que la función del empresario consiste en combinar los factores de producción en un organismo productivo⁷³. Más tarde A. Smith, nos habla de la figura del empresario, como aquella persona que acumula capital y contrata trabajadores. Al proceder así, expone a riesgo de pérdida esos medios de producción, y aparte de eso, lo que hace es supervisar sus asuntos para garantizar que los beneficios afluían a sus bolsillo. La definición de Say es producto de las aportaciones teóricas de Cantillon y de A. Smith. De Cantillon tomó el concepto de que el empresario adquiere medios de producción a determinados precios con la intención de venderlos a precios indeterminados (esperados). De A. Smith, considera el caso del capitalista que presta capital a otra persona, y así parece reconocer una función propia de esas personas que aceptan las molestias y el riesgo de emplear capital. Pero el negociante que toma un préstamo del capitalista sigue siendo un capitalista vicario, esto es, un intermediario entre el propietario del capital y la fuerza de trabajo, y todo lo que hace, es suministrar a la fuerza de trabajo, herramientas, medios de vida y materias primas.

Más tarde Mill, introdujo el término *entrepreneur* en el uso general de los economistas ingleses, y al hablar de las funciones del empresario pasó del concepto de «superintendencia» a los conceptos de «control» y hasta el concepto de «dirección», actividad que según admite J.S. Mill, requiere «a menudo una habilidad no común». Esta definición de Mill, también hubiera podido valer, para definir el término inglés «managers», más tarde adoptado por A. Marshall. Las razones que tuvo para no proceder así, fue que los managers o los directores suelen ser empleados a sueldos y no comportan necesariamente los riesgos del negocio, mientras que J.S. Mill, como todos los autores de la teoría clásica, presentaban el concepto del «riesgo» como una función empresarial a la de «dirección»⁷⁴.

71. CANTILLON: Fue un banquero francés que influyó decisivamente en los economistas franceses del siglo XVIII.

72. THOMAS C. Cochran: *Empresarial, actividad. Op. cit.*, Tomo 4, p. 211.

73. SCHUMPETER, J.A.: *Historia del análisis económico. Op. cit.*, p. 619 y nota 47.

74. SCHUMPETER, J.A.: *Historia del análisis económico. Op. cit.*, p. 620.

En este sentido, habría que mencionar la aportación de Ricardo, el cual reconoce un cierto tipo de rendimiento que es de naturaleza esencialmente temporal y que beneficia al hombre de negocios durante algún tiempo, si es el primero que logra introducir en el proceso económico un nuevo perfeccionamiento, como por ejemplo, una máquina nueva. Así Ricardo descubrió el factor más típico de la actividad y de las ganancias empresariales⁷⁵.

Por lo tanto, no existe una correlación entre el desarrollo del concepto de empresario. Esto se puede apreciar sobre todo en la teoría económica inglesa desde Adam Smith hasta Marshall, en la que muchos autores ni siquiera se esforzaron en definir o incluir la actividad empresarial⁷⁶. Es decir, la teoría económica clásica de la competencia perfecta no podía incluir en sus análisis la actividad empresarial, por las siguientes razones:

1. Porque si admitía, que el empresario era recompensado por aceptar un riesgo, es decir, por la incertidumbre, ello equivalía a negar en cierto modo la teoría clásica de la economía de la competencia perfecta.
2. Es obvio que tal sistema no podía utilizar factores sociales o culturales no mensurables como la actividad empresarial.
3. En la época en que se desarrolla la teoría económica clásica de la competencia perfecta (mediados y finales del siglo XIX), la estructura económica de Inglaterra estaba formada por medianos y pequeños industriales familiares. Quienes desarrollaban dicha función eran, al mismo tiempo y con pocas excepciones, propietarios capitalistas y su remuneración podía considerarse más como rendimiento de capital que como compensación especial por la capacidad empresarial propiamente dicha.
4. Say, es quien formula la más clara y sucinta afirmación de lo que clásicamente se entiende por empresario⁷⁷. Dicho en síntesis: un empresario es aquel que adquiere los factores de producción a un determinado precio, los combina y vende el resultado a un precio incierto. Tres puntos hay que destacar:
 - a) Nótese el énfasis de Say en el elemento humano, los factores de producción no se combinan por sí solos, requieren el elemento humano.
 - b) Insiste en lo incierto del precio de venta y en los riesgos. El empresario compra a precios ciertos y vende a precios inciertos. Ese transitar entre lo seguro y lo inseguro constituye en realidad una parte característica de esa función. Los empresarios de Say viven en un mundo de incertidumbre, y se diferencian unos de otros por la suerte con que se enfrentan.
 - c) Y por último, el empresario asume la función de producir.

No acentúa Say, el factor de la innovación, ni la introducción de nuevas funciones de producción, pero si destaca el elemento constituido por la deliberada

75. SCHUMPETER, J.A.: *Ibidem*, p. 715.

76. THOMAS, C. Cochran: *Empresarial, actividad. Op. cit.*, p. 212.

77. Cómparese en SCHUMPETER: *Historia del análisis económico. Op. cit.*, y en THOMAS C. Cochran: *Empresarial, actividad. El análisis que hacen de Say. Op. cit.*

elección. En pocas palabras, Say concibe al empresario como la persona que toma decisiones, que es organizador y coordinador.

Desde Say hasta Schumpeter el rasgo común de las diversas definiciones del empresario y de su función está representado por el empleo de esta figura (que se presenta, según la variación de las posiciones de los economistas, como coordinador, como innovador, como portador del riesgo, y así sucesivamente) para comprender y justificar teóricamente la aparición y la adquisición del beneficio. En torno a esta especie de constante del pensamiento económico del siglo pasado y de los primeros decenios de éste, se ha observado recientemente que el análisis del beneficio es bastante problemático, y que a este término le corresponde en la literatura económica una gran variedad de significados⁷⁸; de forma que, definir al empresario en términos de beneficio es algo bastante complicado, puesto que una vez se ha asumido dicho criterio sigue siendo imposible llegar a una explicación unívoca de la función del empresario, precisamente a causa de los muchos y contrastes significados que se puede atribuir al término beneficio⁷⁹.

En efecto, ni siquiera la construcción teórica de Schumpeter —que se presenta como una de las más vivas y carentes de prejuicios de la moderna ciencia económica—, además de la más evidentemente inspirada en una concepción no estrechamente economicista de la realidad —parece representar una excepción de las valoraciones de este tipo—. Por ello, la teoría económica más moderna y sagaz, aunque tiene que mantener firme e intangible el concepto de empresario, se fue orientando, después de la segunda Guerra Mundial, hacia la búsqueda de una configuración del concepto, para desencallar de los bajíos de la estricta referencia al beneficio.

Cierto es que la operación entrañaba notables riesgos y estaba cargada de implicaciones, cuya gravedad no se podía simular. Al separar el factor de la producción «empresario» de su respectiva remunerante, el beneficio, se sentaban las bases de un desplazamiento de toda la teoría del empresario y de su función, desde un plano rígidamente económico hasta otro nuevo plano; en éste, debería encontrar también un lugar de valoraciones e instrumentos analíticos trasvasados de otras disciplinas, que podrían representar el arranque hacia una renuncia de la teorizada y proclamada «pureza» del análisis económico, que había representado el caballo de batalla de la polémica antimarxista en los siglos XIX y XX. El impulso más positivo hacia la ruptura del nexo entre los dos conceptos de empresario y beneficio debía proceder de EE.UU., cuya realidad económica estaba destinada a representar la base sobre la que se identificarían las nuevas y originalísimas teorías sobre el empresario⁸⁰.

78. Hace ya algún tiempo, en el artículo «Profits» de la *Encyclopaedia of the Social Sciences*. Nueva York, The Mac-Millan Company, 1935. Volumen XII, p. 480. Frank H. Knight había podido sostener autorizadamente que «ningún concepto es usado en la discusión económica, con una variedad más confusa de significado que el de beneficio».

79. MORI, G.: «Premisas e implicaciones de una reciente especialización historiográfica norteamericana: La entrepreneurial history». En *REvolución Industrial: Historia y significado de un concepto*. Editor Alberto Corazón, Madrid, 1970, p. 70.

80. MORI, G.: *Ibidem*, pp. 72 y 73.

En este sentido, tenemos que mencionar a Arthur Harrison Cole, fundador y Director del «Research Center in Entrepreneurial History», el cual es necesario estudiarlo debido a que ha sido el creador del enfoque empresarial de Historia de la Economía. Say, Schumpeter y otros utilizaron el concepto de empresario en sus teorías; Schumpeter hasta llegó a convertir el empresario en la esencia de su modelo de desarrollo capitalista. Pero Cole ha sido el primero en concebir la historia del empresario como un sector especial de estudio, y bajo su dirección e inspiración se han realizado las primeras investigaciones en este terreno. La concepción de empresario de Cole podría interpretarse como una síntesis de las de Say y Schumpeter, salvo que desde el comienzo insistió en considerar al empresario como un proceso social. Para Cole estudiar al empresario equivalía a estudiar «la figura central de la moderna historia de la economía, y por lo tanto, la figura central de la economía».

Nuestra investigación ha de ir dirigida, no a estudiar al empresario como un ente personal o individual, sino a concebirlo como característico de un sistema organizado de comportamientos, formal o informal, que incluya empresas (comerciales, industriales) y otros núcleos sociales. La investigación debe ir enfocada a explorar los aspectos conducentes a aquel tipo de comportamientos, incluyendo tanto lo que podríamos denominar las condiciones ambientales como las clasificadas dentro de la idea de la personalidad.

Hasta la creación del Center se suponía que los asuntos internos de una empresa podrían estudiarse independientemente, sin consideraciones de sus complejos vínculos con la sociedad en general. Lo que percibió Cole, fue precisamente eso: que las empresas son parte de la sociedad y no se las puede estudiar sin tomar en cuenta las relaciones recíprocas entre los valores sociales y prácticas empresariales.

Según Schumpeter, la innovación era el criterio de la actividad empresarial: «La característica distintiva es meramente el hacer algo nuevo o hacer cosas que ya están haciéndose pero de forma nueva (innovación)»⁸¹. Así pues para Schumpeter, un manager sólo era empresario cuando ofrecía una respuesta creadora. Cole, en cambio, equipara la actividad empresarial con la actividad general continuada del manager. Cole entiende por actividad deliberada «como la actividad de un individuo o grupo de individuos asociados emprendida para iniciar, mantener o ampliar un negocio orientado al beneficio para la producción o distribución de bienes y servicios económicos»⁸². Dado que la diferencia entre estas dos definiciones sólo consiste en el ámbito al que puede aplicarse el término, los seguidores de Cole y de Schumpeter han colaborado sin grandes fricciones⁸³.

81. SCHUMPETER, J.A.: *Historia del análisis económico. Op. cit.*, p. 151.

82. COLE, A.H.: *Business Enterprise in Its Social Setting*. Cambridge, Mass: Harvard Univ. Press. p. 7. Citado en THOMAS C. Cochran: *Empresarial, actividad. Op. cit.*, p. 212.

83. THOMAS C. Cochran: *Empresarial, actividad. Op. cit.*, pp. 212 y 213.

Pero si anteriormente hemos expuesto las diferencias entre Schumpeter y Say, hay que decir también que en sus respectivos conceptos del empresario hay en ellos un denominador común. Ambos niegan que los procesos económicos sean automáticos. Desde el punto de vista de Say, la combinación de los factores de producción, aun dentro de sectores conocidos, no se produce sin intervención humana; justamente con esa intervención, debido a la presencia inevitable de la incertidumbre que aparece en todo proceso e implica una inversión presente para beneficios futuros, surge la posibilidad del éxito y el fracaso de elecciones económicamente acertadas o económicamente descabelladas. Schumpeter es más explícito. A su juicio la esencia del empresario es la respuesta creativa, que se define correctamente como realizar algo que no puede predecirse. Así es como se introduce la innovación, como se produce el progreso (a diferencia del mero crecimiento)⁸⁴.

Existe un factor fundamental que distingue el empresario de Schumpeter del de Say. Su función no es la de combinar los factores de la producción de acuerdo con normas ya conocidas y vigentes, como en la teoría de Say. Ese factor es el que introduce lo nuevo y lo desconocido. La función empresarial, en una palabra, está esencialmente ligada a la innovación. De acuerdo con el sistema de Schumpeter, empresario que no innova constituye una contradicción. El agente que Say denomina empresario es, para Schumpeter, el gerente.

Así Say opinaba que era necesario explicar la determinación de precios y producción dentro de un sistema de equilibrio estático. El empresario entre las funciones conocidas de producción elige la más conveniente para lograr una producción determinada a un promedio mínimo de costo, después selecciona su producto de mayor utilidad a la luz del criterio de maximización de utilidades. Schumpeter necesitaba el concepto de empresario para explicar el desarrollo económico: no la determinación de los precios y producción en equilibrio estático, sino la introducción de nuevas funciones de producción, nuevos productos, nuevas fuentes de abastecimientos, nuevos mercados, etc. Por empresario se entiende el acto de innovar, la respuesta creativa por parte de los empresarios⁸⁵.

El Center (Research Center in Entrepreneurial History) y Cole al frente de él, llevaron la investigación empresarial en un doble sentido: por una parte era totalmente necesario «aislar» esa parte de la actividad empresarial que le conducía a desempeñar un papel propulsor en el interior de la empresa, a innovar, y aquella otra parte de los beneficios, que podía ser incrementativa, constante e incluso en disminución. Esta línea se debe a la división entre el accionista y el empresario. De los encuentros y discusiones para la constitución del Center, salió una publicación

84. HUGH G.J. Aitken: «El enfoque empresarial en la Historia de la economía». En *Historia Económica*. Compiladores George Rogers Taylor y Lucius F. Ellsworth, Editorial Prolam S.R.L. Editores. Buenos Aires, 1974, pp. 18 y 19.

85. HUGH G.J. Aitken: *Ibidem*, p. 18.

con dichas contribuciones en 1949⁸⁶, en la cual hay cuatro textos del más notable y esclarecedor significado: El de J.A. Schumpeter, el de Arthur H. Cole, el de Leland H. Jenks y el de Thomas C. Cochran⁸⁷. En ellas hay un denominador común: La intención de superar el tradicional concepto de empresario, como preceptor de beneficios, aunque con diversas matizaciones, en la línea schumpeteriana.

Vamos a detenernos en la aportación que Cole hace en este artículo:

1. Intenta dar una definición de la función del empresario.
2. Intenta recuperar parte de la temática Schumpeteriana ligada a la excepcionalidad, típicamente del gran líder, del empresario.
3. Propone que se discuta – por no hablar de las aportaciones de Jenks y de Cochran – de cuál es el cuadro institucional de la actividad empresarial.
4. Y la evolución teórica que desarrolla Cole en relación a la actividad empresarial. En efecto, si en 1946 el futuro fundador del Research Center in Entrepreneurial History, parecía moverse aún en el terreno de una consideración económica en relación al problema del empresario, tres años después, cuando se crea el Center, sus posiciones teóricas han cambiado hacia planteamientos psico-sociológicos-históricos de la problemática empresarial.

Vamos a comparar las dos definiciones (la de 1946 y la de 1949), y nótese como en la segunda definición Cole introduce los conceptos sociológicos con una precisión y claridad nítidas.

Empecemos por la definición de 1946 «La entrepreneurship puede ser descrita como sigue: La secuencia integrada de acciones, emprendidas por individuos o por grupos que operan con una determinada business units, en un mundo caracterizado por un amplio margen de incertidumbre, y en el que las acciones llegan a ser modificadas en mayor o menor medida por las fuerzas existentes económicas y sociales. La mencionada secuencia de acciones tiende a incrementar el elemento residual en la renta de los negocios mediante esa business units, o sea, a incrementar el beneficio, o a conseguir alguna otra ventaja económica, por ejemplo, la potenciación, la eficiencia o la supervivencia y el desarrollo de esta units (o a evitar una pérdida). Así, los que organizan o ponen en marcha estas acciones esperan una ventaja o una satisfacción (directa o indirectamente, inmediatamente o dentro de poco tiempo), ya sea para sí mismo, ya sea para las instituciones que representan con las cuales se ha identificado⁸⁸.

86. *Change and Entrepreneur*. Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1949.

87. *Change and Entrepreneur*: Cambridge, Mass, Harvard University. Press, 1949. J.A. Schumpeter: «Economic Theory and Entrepreneurial History», pp. 63-84. A.H. Cole: «Antrepreneurship and Entrepreneurial History», pp. 85-107. L.H. Jenks: «Role Structure of Entrepreneurial Personality», pp. 108-152. T.C. Cochran: «Role and Sanction in American Entrepreneurial History», pp. 153-175.

88. COLE, A.H.: en un discurso pronunciado como Presidente de la Economic History Association. Véase el texto en A.H. COLE: «An approach to the study of Entrepreneurship» en *The Journal of Economic History*. Volumen VII, 1974. Suplemento p. 1-15. Definición p. 4. Esta es la definición de 1946. Citado en Mori, G.: «Premisas e implicaciones de una reciente especialización historiográfica norteamericana: La entrepreneurial History» en *REvolución Industrial: Historia y significado de un concepto*. Op. cit., pp. 83 y 84.

En 1949, Cole definía a la entrepreneurship en los siguientes términos: «La entrepreneurship puede ser definida como la deliberada actividad (que incluye una integrada secuencia de decisiones) de un individuo o de un grupo de individuos asociados, emprendida para iniciar, mantener o ampliar una profit oriented business units para la producción de bienes económicos y de servicios, y cuyas ventajas, pecuniarias o de otra naturaleza, representan el objetivo y la medida del éxito, en correlación con (o en condiciones establecidas por) la situación interna de la propia units, o con las circunstancias (instrucciones o costumbres) económica, política y sociales, en un período que permite una apreciable amplitud de libertad de decisión. Consideradas conjuntamente, dichas actividades constituyen una categoría de fenómenos sociales (actitudes y actividades) que pueden ser diferenciadas de otras uniformidades y de otras modificaciones sociales⁸⁹».

Por lo tanto, de la definición de Cole de 1949, hay un desplazamiento de la temática de la investigación, al poner el énfasis en el comportamiento del grupo, al plano del análisis psicológico y sociológico del individuo «empresario» y de su contexto social, con el empleo de conceptos como los del rol y de sanción, tomados del pensamiento sociológico americano de aquella época y más concretamente de Talcott Parsons⁹⁰.

Jenks y Cochran, siguiendo la línea de Cole, y olvidando toda referencia de naturaleza estrictamente económica, pretenden determinar un contexto general sociológico al cual referir la definición de «función del empresario», o por lo menos a precisar su sentido último a través de la consideración de «que todo grupo o conjunto de individuos que operan en común y se influyen recíprocamente tiende a estructurarse en términos de "posición" (oficios, estados sociales, partes); que un individuo que reviste semejantes posiciones u opera en semejantes partes tiende a comportarse de modo más o menos conforme, y que puede observarse un grado de uniformidad en el comportamiento de dichos individuos; y que las personas con los que estos entran en relación dentro de esos grupos manifiestan actitudes y expectativas más o menos uniformes con el comportamiento de los que ocupan esas posiciones⁹¹». Hasta el punto, que se abandonó toda tentativa de análisis en el plano económico, y se concentró la atención y el interés hacia el estudio del comportamiento, lo que llevó a Cochran a decir «una modificación histórica y social, se inicia cuando las idiosincrasias personales o la percepción de nuevas oportunida-

89. COLE, A.H.: «Entrepreneurship and Entrepreneurial History», en *Change and Entrepreneur. Op. cit.*, pp. 85-107. Definición en p. 88. Citado en Mori, G.: «Premisas e implicaciones de una reciente especialización historiográfica norteamericana: La entrepreneurial History» en *Revolución Industrial Historia y significado de un concepto. Op. cit.*, pp. 83 y 84.

90. Una de las tendencias más significativas teóricas de la sociología de aquella época, estuvo representada por la creciente atención concedida al concepto de rol, entendida como intermediario entre las necesidades sociales y el comportamiento individual.

91. JENKS, L.H.: «Role Structure of Entrepreneurial Personality» en *Change and the Entrepreneur. Op. cit.*, p. 133.

des conducen a un individuo a un comportamiento que se desvía y que altera el ambiente o que tiene bastante éxito como para determinar una persistente imitación⁹²».

Pero por otro lado, el volumen del Research Center in Entrepreneurial History⁹³, también plantea una serie de investigaciones, como por ejemplo, el arranque y el desarrollo de la separación entre propiedad y control, sobre la contribución de los managers controladores al desarrollo económico; sobre las modificaciones en la organización directiva y en la estructura administrativa, pero por otro lado, también constata la progresiva esterilización del análisis económico sobre el concepto de empresario.

Cole nos ha dejado su interpretación personal de los significativos resultados obtenidos por dicho Centro «Centro de Investigaciones de Historia Empresarial»⁹⁴. En primer lugar, valoró la relación del empresario con su organización, con el proceso de condicionamiento social y con importantes elementos «para el funcionamiento adecuado de la corriente empresarial». Después se centró en el análisis de cinco categorías de «realidades de la actividad empresarial» extraídas de datos históricos: orden social, zonas de subdesarrollo, cambio tecnológico, organización económica y Estado.

El cambio vino originado, cuando se inicia el proceso de separación entre la propiedad formal, en su mayor parte del accionariado, y entre el control y la dirección. Los accionistas, por una parte, y los «general managers», los grandes dirigentes, por otra parte, representaban así dos distintos «poderes» en el interior de la empresa. «Por eso, desde que existe una función empresarial, que puede ser ejercida sin la propiedad, debería haber sido formulada una teoría del beneficio funcional, que considere la renta del empresario aun cuando éste no sea el propietario. El hecho de que esta renta se llame o no beneficios carece de importancia. Lo que es significativo es que sea reconocida esta función separada, y que la renta correlativa al ejercicio de esta función sea estudiada»⁹⁵.

Todas las explicaciones anteriormente consignadas no restan gravedad al hecho de que la figura del empresario no haya sido tenida en cuenta debidamente por los economistas clásicos, a pesar de constituir el eje de aquel sistema económico que la economía clásica trataba de comprender y justificar. Como consecuencia de ello, se ha ofrecido una imagen del sistema y del empresario en gran parte desfigurada y distorsionada.

92. COCHRAN, T.C.: «Role and Sanction in American Entrepreneurial History» en *Change and the Entrepreneur. Op. cit.*, p. 153.

93. *Change and the Entrepreneur. Op. cit.*

94. COLE, Arthur H.: *Business Enterprise in Its Social Setting*. Cambridge, Mass; Harvard. Univ. Press, 1959. Citado en Hidy, R.W.: *Historia de la Empresa*. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Editorial Aguilar. Madrid, 1974. Dirigida por David Sills. Tomo 5, p. 448.

95. MORI, G.: «Premisas e implicaciones de una reciente especialización historiográfica norteamericana: La entrepreneurial History». En *Revolución Industrial Historia y significado de un concepto. Op. cit.*, p. 75.

Bien es cierto que la teoría económica actual, en algunas de sus orientaciones, trata de resaltar la primordial función que el empresario desempeña en el sistema de economía de mercado tal como éste se ha venido configurando desde la revolución industrial. A pesar de ello, no faltan quienes, aún siendo partidarios del sistema, piensan que la evolución que el mismo ha experimentado, las profundas transformaciones que en él se han producido, el cambio que ha tenido lugar en el trasfondo cultural en que se fundamenta, hacen que la figura del empresario vaya perdiendo progresivamente la importancia que efectivamente ha tenido hasta ahora. Lo que habrá que preguntarse es si en un mundo dominado por la tecnología, por las grandes compañías, por un refinadísimo sistema financiero, por la presencia masiva del Estado en todos los sectores de la vida social, por la vigencia sociológica de unos ideales «sociales» profundamente distintos a los de la revolución industrial, habrá que preguntarse si el empresario tiene futuro.

Por supuesto, no nos referimos aquí a aquellos que opinan que, en virtud de la dialéctica de la historia y de la propia economía «capitalista» éste está llamado a desaparecer indefectiblemente. Es lógico que si la sociedad moderna está abocada a una organización socialista, el empresario —tal como se ha venido entendiendo hasta ahora— carece de futuro. Como hemos visto, sólo en una economía de mercado tiene sentido la figura del empresario en cuanto centro e impulsor del sistema económico⁹⁶.

El interés de economistas y sociólogos sobre los problemas del desarrollo económico, han traído su atención hacia el campo de la actividad empresarial. El problema radica que aunque muchos economistas incluyen la función empresarial en estudios empíricos, y al mismo tiempo recomiendan políticas económicas adecuadas, el problema teórico todavía no ha sido resuelto, pues ¿cómo es posible encajar fuerzas no mensurables e influidas socialmente dentro de una teoría con orientación matemática? Es decir, el problema reside, en que una teoría del beneficio habría que contar con los ingresos empresariales sin que pueda establecerse coste teórico alguno de la actividad empresarial.

Los estudiosos de la actividad empresarial han llegado en general a coincidir en que si bien se trata de una función definible, el término empresario se refiere más bien a un ideal que a una persona real. Cierta grupo de estudiosos han ampliado el punto de vista de Cole de que la actividad empresarial es una función continuada dentro de la organización económica. Otra escuela prefiere mantener la distinción de Schumpeter entre la función empresarial de adoptar decisiones innovadoras o estratégicamente importante y la función gerencial de llevar a cabo las actividades más rutinarias de la organización económica.

Todas las teorías de la actividad empresarial y de la ganancia del empresario mencionadas hasta ahora son funcionales. Esto es, todas ellas empiezan por atribuir a los empresarios una función esencial en el proceso productivo, y todas expli-

96. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *La función social del empresario*. Op. cit., p. 39-41.

can la ganancia del empresario por el cumplimiento con éxito de tales funciones. la razón fundamental es que las ganancias del empresario no son en absoluto rendimientos permanentes, sino que se producen cada vez que una decisión empresarial en condiciones de incertidumbre tiene éxito; aparte de eso, dichas ganancias no tienen una relación determinada con la dimensión del capital utilizado.

6. El beneficio empresarial

Conviene que quede bien claro que la función empresarial y la función del capitalista se distinguen perfectamente en principio aun cuando después de hecho ambas pueden recaer, a veces, sobre la misma persona. El capitalista es el dueño del equipo capital, y tal vez de las materias primas empleadas, o, lo que ocurrirá más corrientemente, de los medios financieros con los que se han podido adquirir esos elementos. Su incorporación a la empresa puede ser, pactando una retribución fija, que se denomina estrictamente en economía interés del capital. Lo que ocurre a veces es que el empresario emplea capital propio — aunque lo más probable es que además requiera también capital ajeno — y entonces las dos figuras se confunden en una sola persona, dando lugar a que en su retribución se aglutinen lo que es propiamente retribución del capital, es decir, el interés, y lo que es la retribución del empresario, el beneficio⁹⁷.

En este sentido el empresario, como agente que interviene en el proceso productivo tiene que asumir una doble función:

1. En primer lugar se da un riesgo técnico y otro económico. El riesgo técnico reside en que, como puede suponerse fácilmente, no está siempre asegurado el buen éxito de la producción. Este riesgo en algunos casos mínimo o nulo, en otros puede ser de cierta consideración. Y el riesgo económico se basa en la inseguridad de que las realidades futuras respondan a las expectativas de la entidad productiva.
2. Por otra parte, entre el momento de la aportación de su cooperación a la producción del trabajo, el capital y la actividad planificadora y coordinadora que llamamos actividad empresarial, y el momento en que se puede disponer de los ingresos derivados de la venta del producto, transcurre siempre un lapso mayor o menor de tiempo.

Por todo lo dicho vemos que la función empresarial es compleja y que abarca dos aspectos: la labor planificadora y coordinadora y la de asunción del riesgo. Sintetizamos así la postura de Schumpeter, para quien lo esencial del empresario es su tarea innovadora, y la de Knight, que se fija en los riesgos que toma el empresario.

97. SOLOZABAL, J.M.: *Curso de Economía*. Ediciones Deusto. Bilbao, 1970, pp. 104 y 105.

Uno de los conceptos más discutidos de la economía ha sido siempre el del beneficio empresarial, y la discusión ha abarcado tanto a su definición como a su explicación y a su justificación. La literatura clásica no logra distinguir con claridad el beneficio del empresario del salario y del interés del capital. Autores de la talla de Smith, Ricardo, Mill y los socialistas del siglo XIX, identificaban empresario y capitalista, y ello se explicaba, porque en aquella época todo el capital empleado en una empresa era propiedad del empresario. Pero ya hemos visto, que la función empresarial y la función de ser propietario del capital son distintas, aun cuando recaigan a veces sobre la misma persona, por lo que el beneficio debe ser diferenciado del interés⁹⁸.

Tal vez haya que decir que el concepto de beneficio empresarial es un concepto no bien aclarado en economía. Nosotros pensamos que por lo menos existen tres clases de beneficios:

- a) El beneficio de la pequeña empresa que es casi siempre explotado directamente por el propietario.
- b) El beneficio de la gran empresa, que por ser una sociedad de capitales en lugar de una sociedad de personas, se ha convertido en una institución. En ella la labor directiva —el trabajo del empresario— es realizado por personas que no son propiamente empresarios en el sentido clásico.
- c) El individuo del accionista que engloba interés y beneficio.

Resumiendo, podemos concluir que el empresario es la persona, individual o colectiva, que adopta en condiciones de auténtica incertidumbre decisiones cuyos resultados dan lugar a beneficios. Estos pueden producirse como resultados de decisiones referentes a la situación del mercado, de decisiones que provocan un incremento del grado de monopolio, de decisiones respecto del mantenimiento de disponibilidades líquidas que originan ganancias ocasionales o de decisiones sobre la introducción de nuevas técnicas o innovaciones que de tener éxito acarrearán beneficios al innovador. Así, pues, todos los tipos de beneficios, tengan un origen en la estructura del mercado, en movimientos generales del nivel de precios, en cambios de la política comercial, fiscal o monetaria del gobierno o en una innovación afortunada, pueden englobarse en el concepto general del beneficio como el rendimiento derivado para el empresario de la correcta adopción de decisiones en consideraciones de incertidumbre.

Evidentemente, los enfoques presentados hasta ahora suponen que la función del beneficio es servir de remuneración a quien adopta las decisiones. En cambio para Perroux⁹⁹ considera el beneficio como fuente de ahorro para un renovado crecimiento económico. Desarrollando la teoría de Perroux, la función del benefi-

98. SOLOZABAL, J.M.: *Ibidem*, p. 370.

99. PERROUX, F.: «Le profit et les progrès économiques» en *Revue de l'action populaire*. Número 112, pp. 1049-1063. Citado en KEIRSTEAD, B.S.: *Beneficio*. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Dirigida por David Sills. Editorial Aguilar. Madrid, 1974, p. 741.

cio es servir de fondo de reserva para la inversión del capital y, de este modo de fuente principal de fondos para el crecimiento económico. Es decir, la empresa utilizará sus fondos excedentarios o su beneficio retenido para nuevas inversiones en sentido propio (es decir, para incrementar su estructura de capital productivo), en tal caso su fondo excedentario constituirá una fuente de desarrollo del capital.

En esta perspectiva aparece claramente la naturaleza y la justificación del beneficio empresarial. Conviene observar que el empresario recibe de hecho diversas rentas que no hay que identificar sin más con lo que formalmente constituye el beneficio empresarial:

1. Recibe un salario de dirección o compensación por su acción directiva y organizadora.
2. El empresario también puede ser capitalista en el sentido de que aporta al menos una parte del capital necesario para el negocio; y en cuanto tal, es lógico que recibe el interés por el capital invertido, e incluso un premio por el riesgo que, como tal soporta¹⁰⁰.

Lo anterior lo podemos expresar diciendo que el beneficio empresarial es la diferencia entre el precio de los bienes o servicios que el empresario proporciona y el costo de los mismos, es decir, lo que queda una vez cubierto los costes totales, entre los cuales hay que incluir, por supuesto, los costos de los factores de producción (aun cuando estos los aporte el propio empresario), los costos comerciales, los «gastos generales», las cargas fiscales, etc.¹⁰¹. Si una vez cubiertos todos estos costos, queda aún residuo, un margen de ganancia (excedente), ése será la renta del empresario; renta residual, pues, en contraposición a la renta contractual¹⁰².

El beneficio empresarial no corresponde a algo que el empresario ponga en el proceso productivo, algo tangible como el capital y el trabajo. Lo único que pone es la perspicacia que le hace ver dónde los productos o los factores pueden comprarse (o venderse) a precios más bajos (o más altos). En este sentido, puede afirmarse que la actividad empresarial y su correspondiente beneficio tienen un carácter genuinamente especulativo. No es, pues sorprendente que incluso algunos economistas hayan considerado la actividad empresarial como no productiva y, consiguientemente hayan encontrado injustificado los beneficios del empresario¹⁰³. Ahora bien, el hecho de que el empresario sólo ponga en el proceso económico su perspicacia no significa que su aportación al mismo sea cualitativamente inferior a la que aportan otros agentes. Es precisamente esa perspicacia lo que pone en funcionamiento los factores de producción lo que da a estos un sentido económico al movilizarlos precisamente como recursos productivos y al adaptarlos a las reales apetencias del consumidor.

100. SCHUMPETER, J.A.: *Historia del análisis económico. Op. cit.*, p. 715.

101. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El Empresario y su función social. Op. cit.*, pp. 84 y 85.

102. SCHUMPETER, J.A.: *Historia de análisis económico. Op. cit.*, p. 979.

103. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El empresario y su función social. Op. cit.*, pp. 85 y 86.

Así, pues, el beneficio empresarial no es un premio a una determinada forma de inteligencia o conocimiento; no es tampoco el premio al riesgo que el empresario necesariamente afronta, ni un incentivo a la inversión necesaria para crear puestos de trabajo y mejorar las condiciones de producción. Por supuesto que el beneficio empresarial es un aliciente que impulsa al empresario a invertir y a afrontar el riesgo siempre presente en la actividad empresarial. Pero en lo que formalmente consiste es en el «excedente» derivado de una anticipación que se concreta en una mejor asignación de los recursos existentes.

Sin evolución no hay beneficio; sin beneficio no hay evolución. El beneficio es la recompensa a la innovación. Sin embargo, los innovadores no tardan en tener imitadores, que disminuyen sus beneficios. No tienen pues, los primeros más solución que hacer innovaciones sin cesar. El beneficio nace de la innovación y es la remuneración que incita al empresario a repetir ésta.

La perspicacia empresarial descubre un desajuste, un desequilibrio entre el mercado de productos y el mercado de factores, o, más generalmente que la satisfacción de una demanda puede hacerse empleando unos factores cuyo costo es inferior a los ingresos que la satisfacción de esa demanda puede proporcionar. Este proceso se realiza mediante la competencia, que lleva a otros a seguir el camino abierto por el pionero, a beneficiarse del descubrimiento que la perspicacia de éste ha hecho de la posibilidad de utilizar mejor los recursos disponibles; proceso que, por ello mismo, significa un demoramiento de la ventaja inicialmente conseguida por el empresario que se anticipa a los demás. Es decir, el beneficio que el empresario consigue adelantándose a los demás en la explotación de una situación determinada lleva en sí mismo el germen de su propia destrucción por cuanto, a través de la competencia, se pone también al alcance de los demás. La acción empresarial, en cuanto tal, no sólo excluye todo impedimento para que otros accedan a la posición beneficiosa creada por el empresario que ha sabido adelantarse: en realidad, es una incitación, un impulso a que otros sigan su ejemplo atraídos por el beneficio que él ha sido el primero en recibir¹⁰⁴.

Lo que sobre todo conviene destacar en este proceso autodestructor del beneficio empresarial no es el hecho de que la posición ventajosa alcanzada por el empresario quede abierta a otros y sea compartida por ellos, dejando por consiguiente de ser ventajosa en la medida en que lo era inicialmente. Lo importante de esta reducción general del beneficio empresarial producida por la competencia es que la misma lleva a la superación del desajuste o desequilibrio que daba origen a ese beneficio. Es decir, de lo que en definitiva se trata es de que el beneficio empresarial, autodestruyéndose, lleva a una asignación más adecuada de los recursos disponibles. Es la sociedad la que, en última instancia, sale ganando por el hecho de que, debido a la acción del empresariado, se haya puesto en marcha un proceso

104. MARCOS DE LA FUENTE, J.: *El empresario y su función social*, Op. cit., pp. 90 y 91.

que acaba con aquella situación en la que los productos y los factores se vendían (o se compraban) demasiados caros (o demasiados baratos). Precisamente porque este beneficio es inestable y lleva en sí el germen de su propia destrucción, el empresario tiene que estar continuamente descubriendo nuevas oportunidades. No puede dormirse sobre los resultados obtenidos, sino que se ve impulsado por el afán de un continuo descubrimiento, de un incesante adelantarse a los demás. Y de este modo, el empresario es fuente de dinamismo social, de una dialéctica de progreso de toda la sociedad.

De lo cual se deduce, que es más fácil definir el beneficio por exclusión, que directamente. El beneficio no coincide con el salario, ni con el interés, ni con la renta de la tierra; se trata de una renta autónoma de características complejas en la realidad económica de nuestros días. Sus contornos quedarán más definidos a través de la exposición de las distintas teorías que han intentado explicarlo y justificarlo.

Las teorías del beneficio pueden clasificarse en dos grupos: las que lo explican basándose en la actuación del empresario, y los que la explican fundamentándose en el ambiente en el que se mueve el empresario. Las primeras las denominaremos, siguiendo a R. Barre¹⁰⁵, explicaciones subjetivas del beneficio, y a las segundas teorías objetivas del beneficio, nomenclatura que puede ser discutible pero que sistematiza bien las doctrinas sobre esta cuestión.

Pasando por alto algunos autores menos importantes, que dicen de forma un tanto general que el beneficio es la retribución por las cualidades personales del empresario, los autores que con más vigor han analizado la acción empresarial, como fuente de beneficio han sido Schumpeter¹⁰⁶ y F.H. Knight¹⁰⁷.

La teoría de Schumpeter, que puede denominarse teoría de la innovación, explica el beneficio como elemento de una economía dinámica y progresiva. «El beneficio dice, es por esencia el resultado de la ejecución de nuevas combinaciones». En una economía estacionaria no existe beneficio, ya que la actividad del empresario se limitaría a la del director y coordinador rutinario de los elementos que integran la empresa, es decir, sería un mero administrador, y entonces su retribución tendrá la naturaleza de salario de dirección. Pero cuando la economía está en desarrollo gracias a las innovaciones de los empresarios más dinámicos y audaces, es cuando surge el beneficio, siendo éste el premio a la innovación. «Sin evolución no hay beneficio, sin beneficio no hay evolución». Veamos como lo explica el mismo Schumpeter con un ejemplo:

105. BARRE, R.: *El desarrollo económico*. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1962.

106. SCHUMPETER, J.A.: *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Op. cit.

107. KNIGHT, F.H.: *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Op. cit.

Un industrial textil planea instalar en su fábrica una máquina nueva que con un obrero produce lo mismo que hasta ahora con seis. Aunque no tenga dinero para comprarla ni para construirla, su idea y su audacia le llevan a pedir dinero prestado, con lo que encarga la máquina y la instala en su factoría. Para que ahora sus beneficios sean superiores a los que tenía anteriormente es preciso que el precio del producto no baje sensiblemente como consecuencia de la ampliación de la producción, que el costo de la máquina no supere al de la mano de obra ahorrada, y que el incremento de precios que se pueden esperar en el mercado de factores productivos por la mayor demanda no anule las ventajas que obtiene por otra parte¹⁰⁸.

Se puede esperar razonablemente que en la mayoría de las innovaciones se cumplan estas condiciones, y que el empresario innovador obtenga un beneficio de su innovación. Ahora bien, también es normal que los innovadores tengan imitadores, con lo que el precio del producto bajará, se encarecerá la nueva máquina y aumentará el precio de los factores que tienen que adquirir, con todo lo cual el beneficio desaparecerá, por lo que si se quiere seguir manteniéndolo es preciso innovar sin cesar.

El innovador es el que tiene vista y originalidad, pero a la vez audacia, para llevar a la realidad su idea y aunque la competencia haga que los beneficios de la innovación sean transitorios, como constantemente se producen nuevas innovaciones, gracias a las cuales la economía se desarrolla, los beneficios no desaparecerán nunca. La innovación no tiene porque consistir siempre en una mejora técnica de la producción, puede revestir también la forma de introducción de un nuevo artículo o producto, la sustitución de un antiguo por uno nuevo, un nuevo producto de comercialización, e incluso la conquista de un nuevo mercado.

Con un enfoque distinto, el americano Frank H. Knight afirma que los beneficios están ligados a la incertidumbre. Toda actividad productora es una combinación actual de factores que van a dar lugar a un producto futuro y este desfase es origen de incertidumbre y riesgo. El empresario que no está seguro de sí obtendrá un beneficio o sufrirá una pérdida. Según esta teoría el beneficio aparece como el «resultado del riesgo, pero solamente de una especie única de riesgo, no susceptible de medición».

Fue Knight¹⁰⁹, quien elaboró una teoría ecléctica del beneficio, conjugándolo y resumiendo todas las teorías económicas precedentes sobre el concepto. Hasta el punto, que se puede decir, que es a partir de Knight cuando existe una teoría del beneficio, elaborada de una forma sistemática. Knight, consideraba el beneficio como un rendimiento residual obtenido por el empresario a consecuencia de la adopción en el presente de decisiones correctas que producen fruto en algún momento de un futuro incierto.

108. SCHUMPETER, J.A.: Citado en Solozábal. *Curso de Economía. Op. cit.*, p. 373.

109. KNIGHT, F.H.: *Risk, Uncertainty and Profit*. London School of Economics and Political Science Series of Reprint of Scarce Tracts in Economic and Political Science. Número 16, 1933. London School of Economics and Political Science. Citado en Keirstead, B.S.: *Beneficio*. Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. *Op. cit.*, T. I, p. 740.

Dice Knight, que existe riesgo cuando se dispone de un conocimiento impreciso respecto del resultado futuro de una acción concreta, pero contando con los datos adecuados para efectuar un cálculo de probabilidades. El autor, pone un ejemplo, para ilustrar el concepto de riesgo: Si alguien construye una nueva fábrica podrá precaverse contra su pérdida por incendio, antes de que dicha fábrica entre en funcionamiento, mediante el seguro. Contra el riesgo siempre cabe asegurarse, ya que existen muestras suficientes extraídas de experiencias previas que permiten efectuar cálculos actuales. En cambio, existe incertidumbre, cuando la decisión presente se adopta en condiciones en las que resulta imposible el cálculo de probabilidades cuando quien adopta la decisión ha de basarse en el propio criterio, en su intuición, además de cualquier dato que pueda acumular. Hay autores que mantienen que la diferencia entre riesgo e incertidumbre no es de género, sino de grado, que sólo depende del volumen de datos disponibles para la muestra con propósitos experimentales.

Lo mismo que la teoría de Schumpeter hay que decir de ésta que tampoco explica el hecho de que no siempre los empresarios que más riesgos corren son los que más beneficios obtienen.

Pero además, sin negar que hay algo de verdad en que es el empresario el que asume unos ciertos riesgos específicos, parece que esta doctrina tiene aplicación al empresario que es a la vez capitalista, ya que si un empresario utiliza exclusivamente capital ajeno, por muy mal que le vayan las cosas ¿Qué dinero puede perder? Si la empresa se hunde se quedará tan sin dinero como estaba al principio, y el que soportará las pérdidas monetarias será el capitalista que puso en sus manos los fondos para la vida de la empresa. El empresario en este caso perderá tal vez su buen nombre de empresario y la posibilidad de obtener nuevos créditos en el futuro y volver a la actividad empresarial, pero no se puede perder lo que no se tiene, y él no tenía dinero propio.

El mismo Knight en un estudio aparecido en 1942, y posterior a su obra básica aparecida en 1921¹¹⁰ incluye en su concepción la teoría de Schumpeter, y dice que las funciones empresariales son: la innovadora, la función de adaptación al cambio y la asunción de riesgo. Punto de vista más completo, y que apunta mejor a lo que el empresario es y hace en nuestra economía¹¹¹.

En cambio, las teorías objetivas explican el beneficio empresarial no como permanente de una actividad de una persona como es el empresario, sino como consecuencia de elementos exteriores a él y que de alguna manera condicionan su comportamiento, y en general toda la vida económica. Así puede darse una explicación institucional del beneficio, otra estructural y, por fin, una tercera de tipo conyuntural.

110. KNIGHT: *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio. Op. cit.*

111. KNIGHT: Citado en SOLOZABAL, J.M.: *Curso de Economía. Op. cit.*, p. 374 y ss.

La explicación institucional es la propuesta por Marx, para quien el beneficio es una consecuencia de las instituciones de la economía capitalista. El beneficio no es más que la plusvalía de lo que se apodera el empresario. La fuente de donde procede el beneficio es la explotación de la población trabajadora, y lo que posibilita radicalmente tal explotación es, sobre todo, la institución de la propiedad privada de los bienes de producción, en la que se basa la economía capitalista.

A la teoría marxista, como cualquier otra teoría social, se le podría objetar positiva o negativamente desde distintos puntos de vista. Pero tal vez sea más eficaz señalar que la teoría marxista del beneficio empresarial la liga a una forma especial de organización económica, como es la capitalista, cuando la experiencia dice que incluso en un país como es la Unión Soviética existe beneficio. Schumpeter afirma que la evolución en un régimen socialista produce beneficios, con la única diferencia respecto al capitalista de que están sometidos a un régimen de propiedad distintos. O sea, que el beneficio juega una función económica independiente del sistema económico.

Hay que decir, que solamente Marx, entre los escritores clásicos, ofrece una teoría explícita acerca del beneficio. Marx presenta un modelo simple, de dos sectores, con dos factores, trabajo y capital. El trabajo recibe un salario de subsistencia que, según la definición marxista, equivale al valor de la mercancía. El valor de mercado, a precio, es superior al valor real, siendo esta «plusvalía» de donde emana el beneficio. Dado que el único factor distinto al trabajo es el capital, el «beneficio» es para Marx un rendimiento del capital.

La teoría de Marx del beneficio ha sido denominada teoría de la explotación. Estimaba que el asalariado no recibiría más que un salario de subsistencia, mientras que todo el resto sería beneficio. La propiedad de los medios de producción es la clave de la teoría marxista del beneficio. Ahora bien, dicha teoría no tiene en cuenta que es distinta la contribución del proveedor del capital y la del empresario. De hecho, considera ambas funciones como idénticas o las engloba dentro de un mismo factor¹¹².

La explicación estructural del beneficio se basa en la forma del mercado. Teóricamente, en un régimen de competencia perfecta, basándonos en la teoría de la producción, el beneficio neto o extraordinario tiende a desaparecer, pero para que se de tal régimen es necesario que el precio esté dado y sea fijo, o, lo que es lo mismo, que la demanda para cada uno de los empresarios oferentes sea perfectamente elástica. Ahora bien, la experiencia nos dice que la estructuración del mercado es en la realidad, y ello además de manera permanente, de otro tipo. Los monopolios totales o parciales, los oligopolios, la competencia imperfecta, permiten al empresario realizar una política de precios, sin perder por ello todos sus compradores. Al ser el precio mayor que el ingreso marginal hay posibilidad de obtener unas utilidades que desaparecen en competencia perfecta.

112. KEIRSTEAD, B.S.: *Beneficio*. En la Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. *Op. cit.*, p. 739.

Además los empresarios tienden constantemente a ir modificando más en su favor esta estructura de mercados, que es la fuente de sus beneficios. Así con la publicidad no sólo tratan de incrementar las demandas, sino de diversificar sus productos, afianzando en el mercado la competencia imperfecta. Presionando sobre las autoridades tratan de impedir la entrada de nuevos oferentes y de conseguir protección arancelaria para sus productos. Y en el mercado de factores sus esfuerzos se encaminan a intentar disminuir los costos a través de la reducción de las remuneraciones del trabajo y capital.

Si no con un valor universal, pero sí con una gran generalidad puede decirse que esta explicación es satisfactoria, y que muchos beneficios empresariales que se perpetúan desaparecerían en un régimen de competencia perfecta y mercado abierto¹¹³.

La explicación coyuntural del beneficio consiste en explicar éste como consecuencia de las fluctuaciones coyunturales de la economía. Ya sabemos que hasta en un mercado perfectamente competitivo si se produce un aumento en la demanda de un producto esto provocaría una elevación de precios mientras los oferentes no puedan adaptarse a la nueva situación. Esta subida de precios causará una situación de beneficios extraordinarios transitorios, que durará hasta que la afluencia de nuevos empresarios, o la adaptación de los anteriores empresarios a un nuevo nivel de producción, haga descender de nuevo los precios.

Por lo tanto, el beneficio empresarial es un fenómeno demasiado complejo como para poder asignarle una explicación simplista. Todas las teorías, subjetivas u objetivas, presentan su parte de verdad y apuntan a razones que pueden servir de explicaciones parciales, pero ninguna puede pretender monopolizar la interpretación de una realidad que presenta múltiples matices dentro de la complicada vida económica moderna.

Se podrá ser partidario — apoyándose en las razones que sean —, de una economía de tipo socialista o centralista, o se podrá ser partidario de una economía de mercado o descentralizada; lo que no se puede — porque carece de toda lógica — es partir de una situación de economía libre o de mercado y no admitir las leyes de juego que rigen este sistema económico. La economía descentralizada por la lógica de su propio dinamismo explica y exige el beneficio empresarial.

El beneficio es necesario en una economía de mercado, en tanto en cuanto, alguien tiene que desempeñar las funciones que hemos denominado actividad empresarial, sin las cuales no hay vida económica, y además si esas funciones no son remuneradas no las asumirá nadie. Tal vez no sea ocioso indicar que una cosa es legitimar la institución *beneficio del empresario* dentro de una economía de mercado, y otra muy distinta justificar los niveles de beneficio que de hecho se alcanzarán. Naturalmente existen, y con más profusión de lo que sería de desear, beneficios que no tiene ninguna justificación ni individual ni socialmente considerados.

113. SOLOZABAL, J.M.: *Curso de economía. Op. cit.*, p. 375 y ss.

Resumiendo, diremos que la razón de ser del beneficio en una economía de mercado es servir de estímulo a la eficacia y al desarrollo de la economía. Siendo el beneficio un fenómeno tan complejo y estando determinado en función de factores tan diversos, es muy difícil la magnitud que puede alcanzar. Por ser una diferencia entre ingresos y costos, no es decir mucho afirmar que cuando mayor sea el ingreso y menor el costo el nivel de beneficios será mayor. Por lo tanto, lo que interesa analizar son las causas que determinan la cuantía de ingresos y costos. Tampoco hay que olvidar que el beneficio empresarial depende también de las fluctuaciones coyunturales. O sea que la cuantía de los beneficios depende: de la habilidad de cada empresario, de formas estructurales que determinan la forma de mercado, de la intensidad de las fluctuaciones de la coyuntura y de la eficacia con la que el cuerpo empresarial puede obtener del Estado circunstancias favorables.