

La función empresarial
pp.95-103

*Daniel Lahoud**

Resumen del contenido:

El presente trabajo intenta revisar el estado del arte en la teoría de la empresariedad. Aunque son pocos los autores que han escrito sobre este tema, sus aportes no dejan de ser interesantes intentos de explicar el comportamiento del empresario, quien es realmente el actor que intenta ofrecer su empresa como respuesta a las necesidades del mercado. La segunda parte del trabajo es un intento de definición de este personaje, y luego se describen la necesidad de libertad para su acción y las características que este personaje debe poseer que son la perspicacia y la ética.

Palabras Clave: empresariedad; empresario.

Summary of contents:

This paper attempts to review the state of the art in the theory of entrepreneurship. Although there are few authors who have written on this subject, their contributions do not cease to be interesting attempts to explain the behavior of their employer, who is actually an actor who tries to offer its business in response to market needs. The second part of the paper is an attempt at defining this character, and then describes his need for freedom of action and the features that this character must possess that are insight and ethics.

Keywords: entrepreneurship; businessman.

Hay un profundo descuido en la teoría económica en relación al entendimiento de la función empresarial. Pero antes de desarrollar ese problema vamos a tratar de identificar qué entendemos por Empresariedad, que también puede denominarse el emprendimiento (entrepreneurship en inglés), o la función empresarial.

En primer lugar, no se trata del propietario del factor capital del cual se habla en la teoría de la producción de la teoría microeconómica, en ese caso, sería un simple rentista o el propietario de los medios de producción, quien exige una remuneración por su aporte al proceso productivo, pero tampoco estamos refiriéndonos a la gerencia quien al final actúa como parte del factor trabajo, pero con un exclusivo grado de especialización. En realidad el empresario está en el centro entre las dos posiciones y eso es lo que vamos a desarrollar en este análisis.

* Daniel Lahoud es economista, especialista en economía empresarial y Master en Historia, es profesor agregado de la UCAB y de la UCV en materias financieras y coordina un Programa de Gerencia Financiera en la UCAB. Tiene experiencia gerencial en diversas empresas del sector financiero y actualmente es asesor en valoración de empresas del mercado de capitales.

Revisando la literatura disponible

Pareciera que toda la literatura relacionada al tema se interesa más por entender el Beneficio Económico, que por explicar la función empresarial y la importancia del empresario para la economía.

Un empresario se entiende sólo por la vía de la obtención de los beneficios, pero beneficios “puros”, debido a que el concepto de beneficio económico es muchas veces, ajeno al empresario, que no entiende la diferencia entre costos explícitos e implícitos. Un empresario es necesariamente un buscador de oportunidades con la finalidad de obtener beneficios, pero no es esta la única característica que diferencia al empresario del resto de las personas que actúan en una economía. Hay en la literatura una profunda dejadez que podría limitar el estudio del empresario a cuatro visiones, la del profesor Bronfenbrenner, la de Joseph Schumpeter, la del profesor Knight y la que se desarrolla en la escuela austriaca, especialmente por los profesores Mises y Kizner. Vamos a hacer una descripción de estas propuestas.

1.- La propuesta de Bronfenbrenner¹ considera el beneficio como la consecuencia de la contribución empresarial al proceso productivo. La teoría de Bronfenbrenner considera el beneficio la “compensación necesaria por las incertidumbres y por asumir riesgos, esta compensación surge por la ausencia de un derecho contractual a los ingresos”. Esto limita la empresarialidad por un lado a la existencia de incertidumbres y riesgos, que es realmente el ambiente natural de cualquier negocio. Por otra parte, nos conduce al ámbito de la legalidad, y deja de lado la innovación, la creatividad y la capacidad para visualizar oportunidades dentro de la incertidumbre, que es como realmente se define a un empresario. El profesor Kizner define la propuesta de Bronfenbrenner como “ingenua” y realmente lo es, debido a que aun proponiendo la existencia de un ambiente de incertidumbre no comprende que no se trata de una condición adicional sino que es el elemento fundamental de la economía de mercado, debido a que el empresario vive en el mundo del error, donde debe tomar decisiones y tratar de descubrir oportunidades y que sólo en ese ambiente es posible el beneficio puro.

2.- La teoría de Schumpeter, es la teoría de la innovación². De acuerdo a su enfoque, el empresario es el innovador que descubre nuevos productos, nuevas formas de producción y altera las curvas de costo, para que de esa manera sean posibles los beneficios y pueda ocasionar arbitrajes entre los costos y los precios, desafiando la ley universal del equilibrio entre costos y precios, que sólo

¹.Bronfenbrenner, M.: A Reformulation of Naive Profit Theory Southern Economic Journal, Vol. 26, No. 4 (Apr., 1960), pp. 300-309.

².Schumpeter J. (1944/1912), Teoría del Desarrollo Económico, Fondo de Cultura Económica, México.

intentará ser restituido por la presencia de los competidores, quienes harán que el mercado busque de nuevo ese equilibrio.

Es realmente interesante observar como entiende el proceso de la innovación, que es una invitación a romper la rutina que se evidencia en el flujo circular y proponer una nueva rutina del empresario que se empeña en obtener un beneficio. Pero el empresario, no es sólo el proponente de innovaciones, sino quien descubre un nuevo mercado que hace más rentable un producto “viejo” o es quien descubre el cambio de los costos en otros mercados y hace el proceso de producción más eficiente. Pero insistimos que aunque la teoría económica proponga un mundo de decisiones hechas, donde el empresario está limitado a igualar ingresos y costos marginales para maximizar el beneficio, ese mundo no es el de la realidad. No existen los equilibrios y las funciones de ingreso y costos no son “ecuaciones fijas” que puedan ser sujetas a derivación y el empresario no necesariamente es un experto en “análisis infinitesimal”. Es de suponer que en la realidad tampoco pueden existir equilibrios entre el mercado de bienes y el mercado de factores, debido a que si este fuese posible, sería posible el equilibrio y ciertamente ocurriría lo que nos propone la teoría, en algún momento se materializaría el beneficio “cero” de la competencia perfecta.

3. El Profesor Knight³ propone su teoría sobre el beneficio, en la cual éste es el residuo que queda, cuando lo hay, de los ingresos contractuales acordados por pago a los factores contratados. La teoría asigna al empresario un papel de responsable, quien lleva el control de la operación, incluyendo en ésta los ingresos y los costos. Los beneficios no se entienden en esta concepción como la compensación del riesgo y la incertidumbre, sino como la diferencia incierta entre el valor previsto de los recursos y su valor actual.

El problema de esta propuesta consiste en que el empresario no actúa considerando ex post los beneficios de su actividad, al contrario, él actúa considerando ex ante unos beneficios por la visualización, o por olfato empresarial, lo que irremediamente es una condición subjetiva, propia del individuo que consideramos “Empresario” y realmente la acción del empresario no supone el control estricto de los ingresos y costos, antes bien, el empresario vive en la incertidumbre que puede conducir los resultados fuera de lo planeado, sin embargo, el empresario actúa como si los beneficios pudieran ser anticipados, y además posee la habilidad para adaptarse y bandear los cambios que se presentan en el mercado, de una manera más hábil que el resto de los individuos. Eso lo distingue, antes que la supuesta capacidad para controlar la planificación.

³.Knight, F. (1921): Risk, Uncertainty, and Profit Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. Boston. Hay versión electrónica en la siguiente dirección: <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP.html> [26/agosto/2007]

4. La postura austriaca, la vamos a centrar en la propuesta de los profesores Mises y Kizner. Mises define al empresario de la siguiente manera: “Empresario quiere decir un hombre que actúa de acuerdo con los cambios que tienen lugar en los datos del mercado” y de hecho limita esa capacidad a quienes son “capaces de prever mejor que los demás la futura demanda de los consumidores”.

Para la propuesta austriaca, el empresario es quien descubre las oportunidades de arbitraje entre la estructura de precios del mercado de bienes y del mercado de factores, por lo que saca provecho de las imperfecciones que son propias del mercado, el empresario es más hábil en la anticipación de los precios y en la percepción de ganancias en el tiempo.

Frente a la propuesta del Profesor Knight, Mises nos propone lo siguiente:

“Para el empresario forjador de la futura producción, los precios del pasado son una mera ayuda mental. No es que los empresarios se dediquen a variar diariamente la estructura de precios, ni a efectuar una nueva distribución de los factores disponibles entre las diversas ramas de la producción. Se limitan a moldear la herencia del pasado, acomodando los factores existentes, lo mejor posible, a las cambiadas circunstancias mercantiles. Dependerá del grado en que tales circunstancias hayan variado el que sea mayor o menor el número de cosas que proceda conservar modificar”⁴.

Que nos explica cómo siente la acción del empresario como un agente moldeador de las circunstancias que se le presentan y la manera en la que él actúa de acuerdo a esas circunstancias. Posición que abiertamente lo divorcia de propuestas como la del Profesor Robbins con la existencia del *homo aeconomico*⁵. De hecho, para von Mises y para los austriacos es necesario sustituir al hombre económico por el empresario, quien traería con él, la realidad al mundo de la economía y nos ofrece una visión alternativa a la del profesor Knigth quien tiene una posición proclive a suponer al empresario como generador de un control absoluto de los ingresos y los costos en el proceso productivo. En la visión austriaca el empresario vive en un ambiente de total incertidumbre sacando provecho de los desequilibrios del mercado.

⁴.Mises (2004): La acción humana. Tratado de economía. 7ª. Ed. Unión editorial Madrid, p. 406.

⁵.Robbins, L. (1945/1932): An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Macmillan and Co. Limited. St. Martin's Street. London. Puede consultarse en la internet: <http://www.mises.org/books/robbinssay2.pdf> [26/agosto/2007]

Pero ¿quién es y qué es un empresario?

El mismo profesor Mises expone que todos somos empresarios⁶. La razón está en que todos tratamos de anticipar el futuro, es decir, hacemos uso de los datos presentes, intentamos especular e imaginamos cómo serán esos mismos datos, como resultados en el futuro. De esta manera todos somos especuladores, que al final es sinónimo de empresario, dado que el empresario vive haciendo especulaciones en medio de la incertidumbre. Los trabajadores que esperan un incremento de ingresos para aplicarlos al consumo o al ahorro, el terrateniente que espera mejorar sus rentas, el comerciante que adquiere un determinado producto para llevarlo a alguna población con la finalidad de obtener un beneficio, todos son empresarios y todos especulan en relación al futuro.

El empresario reconoce que vive en un ambiente de incertidumbre y de ahí su propensión a especular, por supuesto, especular en relación a las ganancias, debido a que el espera obtener beneficios económicos. De manera que un empresario debe tener la habilidad para anticipar el futuro altamente desarrollada y esa habilidad le permite sobrevivir en el mercado. Es una condición normal que existan arbitrajes en el mercado de bienes reales, no sólo entre diversos mercados, sino dentro del mismo mercado. Y esta condición se repite también en el mercado de factores, ya que en la realidad hay ausencia de equilibrio en ambos mercados y por tanto oportunidades de beneficio en los diferentes periodos. El empresario tiene la perspicacia para descubrir estas oportunidades y convertirlas en beneficios “puros”.

Esto nos lleva a pensar que las habilidades del empresario giran en torno al conocimiento, su habilidad para analizar y proponer soluciones a su observación es parte de esta inteligencia especial que posee el empresario y que lo distingue del resto de los humanos. Sin embargo, ese conocimiento no es tan particular que lo hace exclusivo de algunos humanos. Cualquier humano puede desarrollar esa perspicacia empresarial, lo único que lo capacita para ello es la asimilación de los propios errores como parte del proceso de aprendizaje y la frecuencia con la que aplica ese conocimiento. Entonces cuando una persona tiene la facultad para traspasar el producto de esos errores, a otro agente, sea este una agencia gubernamental o alguna agencia privada, estamos ante un individuo que puede transferir la responsabilidad, es realmente un franquiciante y no un empresario que es actor principal del producto de sus propias decisiones.

Entender el ambiente lo lleva a delinear soluciones alternativas en la medida que el proceso productivo va desarrollándose. Es precisamente esta habilidad la que aleja al empresario de la concepción tradicional del *homo economico* que nos propone el profesor Robbins y lo acerca más a la propuesta del *homo agens* que nos propone el profesor Mises en su libro, las situaciones pueden y de hecho cambian con mas frecuencia que lo que se pueda anticipar en cualquier planificación. La habilidad adaptativa del individuo a estos cambios es lo que distingue sobre manera al

⁶.Mises: Op cit., pp. 306-312.

empresario. Un empresario ofrece soluciones a estos cambios y cuando puede los anticipa.

Quizá la mejor definición de empresario la podemos encontrar en el ilustrativo artículo de Jesús Huerta de Soto, titulado “Método y crisis en la ciencia económica” en el cual define a estos personajes de la siguiente manera, apuntando, en primer lugar, que todos somos de alguna manera empresarios, debido a que tenemos que enfrentarnos a decisiones y escoger entre diversas alternativas:

“[...]empresarios son aquellos profesionales de la toma de decisiones que, por sus conocimientos de los aspectos concretos de la naturaleza humana, de la praxeología, por su intuición, suerte, etc., más éxito tienen a la hora de realizar acciones de acuerdo con la evolución futura de los acontecimientos, utilizando para ellos sus conocimientos teóricos y su experiencia. Pero el científico de la Economía de ninguna manera como tal científico, puede efectuar predicción concreta alguna, es decir, de la naturaleza cuantitativa, geográfica y temporal determinada. Si el economista se empeña en llevar a cabo tales predicciones, desde luego, que abandona de inmediato el campo científico de la Economía para trasladarse al campo humano y empresarial de la predicción. Lo único que ocurre es que el economista tiene menos posibilidades de acertar que el empresario, dado que este por su profesión, suele tener un mejor conocimiento de la realidad concreta que le rodea, así como una mejor comprensión timológica proporcionada por la experiencia. Se dirá que este sistema de predicción no es científico ni exacto; pero es el único disponible y el único que puede ser utilizado por el hombre dada la estructura del mundo en que vive inmerso.[...]”⁷

En el párrafo anterior, Huerta de Soto explica a la perfección que el empresario se encuentra inmerso en el único escenario posible: la incertidumbre, que inexorablemente rodea y estimula la acción de empresario y la opone al trabajo que rutinariamente realizan los economistas egresados de nuestras universidades. El empresario es el centro de la teoría económica para los representantes de la escuela austriaca de economía y es su conocimiento y la aplicación de éste en el mercado lo que provoca el desarrollo de las naciones.

El empresario es el conocedor de la conducta humana aplicada a los mercados y que basado en ese conocimiento es capaz de provocar el progreso en la sociedad, generando productos que den respuestas a las necesidades de los consumidores.

⁷Huerta de Soto, J.(1982): Método y Crisis en la Ciencia Económica, en Ensayos de Economía Política. Unión editorial Madrid, p.26.

La necesaria libertad

Para que el empresario se haga presente y actúe trayendo el progreso a la sociedad resulta necesario que se viva en un sistema de propiedad privada y se le permita apropiarse del beneficio. Eso no quiere decir que en los sistemas en los que se atenta contra la libertad no existan empresarios. En realidad, la ausencia de libertad es una parte más de la incertidumbre y como tal es descontada por el empresario que aprende a actuar dentro de esos límites. De hecho, en los países comunistas siempre hubo un mercado negro para las divisas y para los productos que escaseaban en los mercados controlados por el gobierno de sus países.

Sin embargo, las más de las veces se trata de un franquiciante que actúa para el gobierno, o que consigue de éste regulaciones y beneficios para proveerse de ventajas monopolísticas. Tanto el uno, como el otro, actúan como un Gestor y no tienen la condición de empresario. Están ausentes de perspicacia, y la han sustituido a lo sumo con una capacidad de maniobra. En países en los que la libertad de negociación está muy limitada, ese es las más de las veces el personaje que dirige las empresas.

Para que el empresario exista y aplique su conocimiento a favor del progreso tiene que ser responsable de sus acciones. Esto sólo surge en un ambiente de libertad, donde los representantes del gobierno no ejecuten arbitrajes facilitando o dificultando la acción del empresario.

Entonces libertad y responsabilidad van pareadas. Hoy en día se afirma que el empresario tiene una responsabilidad social, eso no necesariamente es cierto, ya que el empresario debe generar esta responsabilidad social desde su propia realidad. La única responsabilidad social que tiene el empresario es generar beneficios, ya que estos son motores del trabajo y del progreso, si luego de ello el empresario tiene algún tipo de afinidad con su comunidad, eso es una condición gratuita, que se muestra en la conciencia que este individuo tiene frente a la comunidad en la cual participa. La principal responsabilidad social del empresario es contribuir con su creatividad a la generación de utilidades puras en su inversión y todo lo demás es colateral a su conciencia como participante de una sociedad, incluso su generosidad puede formar parte de la perspicacia que le permite vivir en la sociedad y seguir produciendo para contribuir a ella con sus beneficios. El verdadero liberalismo no propone un conflicto abierto del individuo con la sociedad, sino que entiende la sociedad sólo a partir del individuo y nunca a la sociedad como el centro de la atención a partir del cual se anula la individualidad.

La Perspicacia

Quizá la característica más destacada del empresario es la perspicacia. Significa esto la capacidad para adaptarse y para sacar provecho del entorno y sus condiciones. Pero esta perspicacia tiene diversas acepciones, puede presentarse en la

capacidad creativa, que se materializa en creación de formas nuevas de producción o productos nuevos, es decir, muy parecida a la que nos propone Shumpeter en su teoría de la innovación. Pero también puede materializarse en la capacidad imitativa, por lo que el empresario será un competidor en un negocio ya existente y también puede materializarse en la capacidad para negociar con los reguladores para establecer condiciones que le permitan subsistir. Esta última forma de empresarialidad surge en países en los que la ética de los negocios no está claramente definida a favor de la libertad de negociación y en la que el gobierno actúa de manera corporativa.

En Venezuela, podemos dar varios ejemplos de ello, ejemplo de el último tipo de empresario es el de Juan Vicente Lecuna en el Banco de Venezuela, quien aprovechó su relación con los gobernantes y se destacó como agente financiero del gobierno hasta la creación del Banco Central de Venezuela en 1940, hasta ese entonces, este empresario hizo gala de su capacidad negociadora con el gobierno, hasta incluso ofrecer su banco como Banco Central cuando entre 1938 y 1940 se estuvo discutiendo la ley y el establecimiento de un Banco emisor y de reserva. Los ejemplos del segundo tipo de empresario son abundantes, puede referirse a cualquier otro banco debido a que la forma de hacer negocios.

La ética

Lo expuesto en el último caso, nos da pie para referirnos a un elemento que es altamente necesario entre las características del empresario, y se trata de la ética de negocios. Usando la expresión del Profesor Rothbard⁸, “el Estado es, pues, una organización criminal coactiva que se apoya en un sistema de impuestos-latrocínios de amplia escala y se mantiene impune porque se las ingenia para conseguir el respaldo de la mayoría”, cuando nos impone impuestos y devaluaciones que nos perjudican directamente en el derecho de propiedad, cosa que también realizan los empresarios sin ética, quienes al igual que el gobierno actúan como delincuentes, obteniendo ventajas en detrimento del consumidor o de sus competidores. Esa ventaja no surge de una situación *natural*, más bien surge de los vínculos que el empresario puede usufructuar en su relación con los reguladores, de esta manera puede alcanzar regulaciones especiales, beneficios fiscales, etc, los cuales lo pueden colocar en una mejor situación competitiva que el resto de sus competidores.

En Venezuela, esta es la norma, la relación empresarial con los reguladores condiciona situaciones tales, que le permiten al empresario competir con esa ventaja contra otras empresas del mismo sector.

En otras palabras, en ciertas situaciones, los organismos gubernamentales que controlan y regulan la actividad empresarial, realmente son innecesarios y los ejemplos abundan para explicar que la acción del gobierno es más perjudicial que beneficiosa, en este sentido, el gobierno puede no entender el negocio que está

⁸.Rothbard, M. N. (1982) La Etica de la Libertad, Unión editorial. Madrid, p. 239.

controlando, lo cual puede condicionar con mayores distorsiones que las que originalmente existían en una determinada actividad. También, si nos hallamos en un ambiente de baja ética, el representante gubernamental puede de alguna manera ser influenciado por un empresario con pocos principios éticos y terminar favoreciendo a éste en contra del resto de sus competidores, lo que de manera indirecta afectaría a los consumidores, la negociación no sólo puede ir directamente en contra de los consumidores, sino que puede condicionar la estructuración de beneficios monopolísticos. Hay que tener presente que resulta mucho más fácil hacer un acuerdo con uno, que con varios individuos y esa es, quizá, la mejor razón para oponerse a la regulación de los mercados por cualquier agencia gubernamental.

Lista de referencias:

- Bronfenbrenner, M.: A Reformulation of Naive Profit Theory Southern Economic Journal, Vol. 26, No. 4 (Apr., 1960), pp. 300-309.
- Huerta de Soto, J.(1982): Método y Crisis en la Ciencia Económica, en Ensayos de Economía Política. Unión editorial Madrid, p.26.
- Knight, F. (1921): Risk, Uncertainty, and Profit Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company. Boston. Hay version electronica en la siguiente dirección: <http://www.econlib.org/LIBRARY/Knight/knRUP.html> [26/agosto/2007]
- Mises (2004): La acción humana. Tratado de economía. 7ª. Ed. Unión editorial Madrid, p. 406.
- Robbins, L. (1945/1932): An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Macmillan and Co. Limited. St. Martin's Street. London. Puede consultarse en la internet: <http://www.mises.org/books/robbinsessay2.pdf> [26/agosto/2007]
- Rothbard, M. N. (1982) La Etica de la Libertad, Unión editorial. Madrid, p. 239.
- Schumpeter J. (1944/1912), Teoría del Desarrollo Económico, Fondo de Cultura Económica. Mexico.