

Desarrollo a nivel económico y empresarial

Paula Andrea Barbosa Brugés¹

Durante mucho tiempo se ha dejado de lado la importancia que tiene para el desarrollo económico el papel jugado por los empresarios, es así como el análisis del desarrollo económico global se ha basado en un modelo neoclásico que nunca tuvo en cuenta al empresario y que no se observó su influencia en diferentes lugares y momentos.

Esto se explica en el hecho de que el sistema neoclásico utilizado nunca tuvo en cuenta el papel desempeñado por el empresario en toda su actividad económica, esto hace que por su condición de generador de productividad, basada en el resultado, carezca de relevancia al momento del análisis respectivo en los dos aspectos primordiales a tener en cuenta en los procesos de desarrollo económico: el empresario es quien con sus decisiones suple funciones de organización pertenecientes a los modelos neoclásicos y que de acuerdo a lo manifestado por Demsetz (1983), la falta de análisis profundo de los aspectos fundamentales en el sistema neoclásico origina también un olvido en el tratamiento teórico del empresario, esto ocasionó que la teoría económica dejara en el limbo la organización de la producción y, por ende, dejó de lado al empresario, quien se encontraba junto con la empresa inmersos en esta rama.

Durante el desarrollo del siglo XX surgieron dos teorías económicas, una en la que se piensa más en el desarrollo de las empresas y que se conoce como economía industrial, y otra que es fundamental y que se centra en el empresario como eje fundamental de la actividad económica y del cambio como tal. Puede incluso añadirse una tercera línea centrada en la economía evolutiva.

¹ Estudiante de la Fundación Universitaria Agraria de Colombia, Programa de Administración Financiera y de Sistemas Barbosa.paula@uniagraria.edu.co



A lo largo de las décadas de los 40 y los 50 se creó un programa de investigación dirigido al empresario que buscaba explicar la actividad empresarial desde una visión multidisciplinaria, al aportar una nueva dimensión al desarrollo económico y hacer parte fundamental del mismo al empresario. Esto llevó a pensar que la poca aparición de empresarios estaba relacionada con el subdesarrollo y el atraso económico o con las restricciones sociales, económicas y culturales del momento.

En la década de los 70, la literatura de la época da a entender que para ese momento el problema ya estaba resuelto, esto era lo que se entendía del apoyo dado por los gobiernos al desarrollo económico, al lograr unos altos niveles de productividad y el disimulo de la ausencia de poseer un adecuado factor empresarial.

Con el tiempo fue evidente la intervención del Estado en la aparición de la actividad empresarial, lo que mostró una falta de solución al problema e hizo que el estudio del empresario retomara importancia, al buscar dar solución al viejo problema del desarro-

llo económico, como las relaciones con la desigualdad en el crecimiento de la tasa de productividad en los distintos países y a los varios intentos por hacer que forme parte del análisis ortodoxo.

Varios estudiosos en las décadas de los 70 y los 80 han analizado y buscado fijar características nuevas e importantes al análisis de la actividad empresarial, al estudiar el amplio conocimiento teórico del tema y buscar incluir la parte empresarial dentro del estudio económico ortodoxo ya conocido. Es así como se ha determinado que hay ciertos tipos de actividad empresarial que son buenos para la economía y otros que por el contrario son perjudiciales o destructivos, lo que llevó a que se buscara la forma de incentivar al desarrollo.

A través del tiempo se han analizado diferentes características de un empresario, al pasar por una definición dada por Cantillon (2011), donde definía al empresario como quien era contratado por el gobierno y prestaba un servicio, asumiendo el riesgo que de allí derivara, es decir, la incertidumbre del re-

sultado. Con posterioridad, se da una definición que ha perdurado en el tiempo, donde dice que el empresario es el principal agente de la producción, siendo el que la pone en movimiento, convirtiéndose para la época en el único que le dio una función específica al empresario.

El pensamiento de la época queda de lado cuando el escocés Adam Smith catalogó la función del hombre de negocios básicamente como proveedor de capital, pero con el tiempo esto conllevó a que la definición de empresario y capitalista fueran separándose al interior de la dinámica de la economía, ya que se vio al empresario como quien producía ideas innovadoras que lo hacían protagonista del desarrollo económico y hacía que esta actitud innovadora gozara de cinco características principales, como lo son:

1. La introducción de un nuevo bien
2. La apertura de nuevos mercados
3. La implementación de nuevos métodos de producción
4. La consecución de nuevas fuentes de materias primas
5. La creación de una nueva organización

Esto definitivamente hizo que la diferencia entre empresario y propietario de capital fuera aún más notoria, más aún si tenemos en cuenta que el empresario tiene que buscar la forma de hacer valer lo nuevo frente a lo ya conocido, así según el pensamiento Schumpeteriano: el empresario debe ser un líder frente al cambio económico.

Aparece con el tiempo Knighth, quien atribuye a la función empresarial características como la concepción del negocio, hacer juicios sobre posibilidades o no de éxito, la

consecución de capital y el aseguramiento de provisión de factores tales como el trabajo. Así, a lo largo de varias décadas, se fueron presentando otras nuevas teorías sobre las funciones del empresario y su papel dentro de la economía y su desarrollo, que pasaban por funciones como buscar aquello que reduzca errores del pasado y que logre solucionar los vacíos del mercado, en definitiva, todas estas teorías aportan a la definición de funciones del empresario al hacer que se vuelvan complementarias unas de otras.

Recientemente, Langois (1998) ha puesto de manifiesto la influencia de M. Weber Schumpeter al subrayar la profunda relación que hay entre la figura de empresario de este y el concepto de autoridad carismática del sociólogo alemán Hoselitz (1971).

De este modo llegamos a concluir que, al igual que el empresario y su actividad, hay varias características o funciones principales al interior del desarrollo económico, por lo que es evidente que también se presentan casos en los que las funciones empresariales pueden ser productivas, improductivas o destructivas, aunque no se tenga claro el límite que puede llevarnos a demostrar cuáles son sus diferencias, por ello el análisis de cada una de ellas debe llevarse de acuerdo a el medio en el que se desarrolla y que regla el desempeño del empresario y su actividad como tal.

Asimismo, pueden atribuirse como funciones empresariales productivas todas aquellas que de alguna manera contribuyen al desarrollo económico, ya que buscan la mejora de la sociedad y van de la mano con la calidad de vida y las posibilidades de producción del país, mientras que las funciones empresariales improductivas pueden ser aquellas que a pesar de que buscan la obtención de un beneficio, son actividades que hacen un aporte

nulo o casi nulo al incremento de la producción o que son al menos mucho menores a los indicadores esperados, convirtiéndose en actividades que debilitan o frenan el desarrollo de los países en donde proliferan.

En el caso de las que son destructivas, aparecen aquellas que dentro de la búsqueda de rentas traspasan la legalidad al robustecer la corrupción, fenómeno que afecta cada vez más a la economía y que, por ende, está llamando más la atención, otra de las formas en que se manifiesta es en la búsqueda de lagunas o vacíos de ley que permitan la transgresión de normas en beneficio del empresario y en la consecución de mayor capital para este.

Todo esto nos lleva a la idea de que deben existir instituciones y reglas del juego claras

que lleven al empresario y a su actividad a ser cada vez más importantes al interior del desarrollo económico del país o de la región en donde se mueva, es de tener en cuenta que la motivación para elegir la actividad empresarial es la recompensa que se obtendrá al final del proceso, por ello es importante tener en cuenta la actividad a desarrollar y la recompensa mayor o menor que genere la misma, además de las restricciones gubernamentales o de mercado que se encuentren en el camino y que rijan dicha actividad, así, el principal determinante del comportamiento empresarial son las reglas de juego, que en palabras de North (1993) no son otra cosa que las instituciones de la sociedad, es decir, limitaciones creadas por el hombre para dar forma a la actividad empresarial como tal.

► Referencias

Cantillon, R. (2011). *Essai sur la nature du commerce en general*. Recuperado de <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Essai-sur-la-nature-du-commerce-en-gener-Richard-Cantillon.pdf>

Demsetz, H. (1983). *The structure of ownership and the theory of the firm*. Los Ángeles: Universidad de California.

Hamilton, P. (1991). *Critical assessments*. Londres: Taylor Francis Ltd.

North, D. (1993). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. México: Fondo de Cultura Económica.