

La noción de Empresario: Oscilante y problemática

Luis Aurelio Ordóñez

Profesor Universidad Nacional de Colombia

1. Los Mercaderes: Osados y Aventureros

El término Empresario ha sido abordado desde diferentes opciones teóricas y metodológicas, enfatizando cada una de ellas los rasgos más apropiados a su disciplina. Para la Historia Empresarial constituye uno de los ejes de su objeto de estudio y, en la literatura existente sobre el tema, se advierten diversas aproximaciones, por lo general, admitiendo que se trata de un concepto histórico que evoluciona y se modifica en el tiempo de acuerdo con determinadas circunstancias.

Su origen, asociado a la acción de emprender, que significa comenzar, empezar, acometer, promover, entablar una obra, podría ser muy remoto, si se quisiera abarcar toda clase de empeños del hombre desde el origen mismo de la humanidad cifrada más o menos un millón de años. Aún agregando la característica de acción ardua y dificultosa que se gestiona con resolución, la noción es todavía demasiado amplia, salvo que se la restrinja a las actividades relacionadas con la producción, el comercio, los negocios, es decir con la iniciativa emprendedora en el ámbito de lo económico.

Las ideas convergentes de emprender, empresario, empresa, teniendo en común la iniciación de una tarea que implica riesgos, permitirían ubicar el origen del empresario en la horda primitiva, en la cual, el hombre se procuraba la obtención del sustento principalmente tomando lo que la naturaleza le ofrecía y cazando pequeños animales, afrontando toda clase de hostilidades naturales.

Sin embargo, no es lo más común designar tales actividades como empresariales. Ni siquiera

a las que se desarrollan en el marco de las instituciones esclavistas, dispersas en mosaicos de economías naturales, o, incluso, a las de los señoríos, como células básicas del feudalismo medieval¹

Comúnmente se designan como actividades empresariales primigenias a aquellas relacionadas con el desarrollo del comercio y las operaciones mercantiles que resultaban de la proliferación de los oficios y la multiplicación de las ciudades en la Europa Medieval. Más propiamente a las operaciones mercantiles de la época en que comienza a restablecerse el comercio amplio, extinguido desde la decadencia del imperio romano.

Los mercaderes fueron los agentes de las arduas tareas emprendedoras de la época. Se dedicaban al comercio de costosas mercancías traídas a Europa desde lejanos países orientales o al comercio de los suntuosos tejidos de Bizancio. Es preciso subrayar el hecho de que tal comercio se desarrollaba en medio de dificultades enormes por las precarias vías de comunicación, por la inseguridad generalizada y por las graves deficiencias del régimen monetario y, por tanto, la superación de estas y otras dificultades adicionales exigía grandes esfuerzos y destrezas especialmente, como las exhibidas por los mercaderes, quienes comenzaban a caracterizarse por su energía, por su espíritu de iniciativa e ingeniosidad en la promoción de los grandes progresos en el comercio internacional. Grandes progresos que serán a su vez el resultado de un largo proceso lleno de contrariedades, pero también de oportunidades. Las hambres, que con frecuencia asolaban regiones enteras, la primacía de la demanda

sobre la oferta y la inexistencia de competidores en un mercado, aún en ciernes, generaban circunstancias especiales en las cuales la venta de especias y de paños finos eran altamente remuneradoras, proporcionando la oportunidad de ganar mucho arriesgando relativamente poco².

En medio de tal conjunto de circunstancias en las que predomina el azar y la incertidumbre comienza a incubarse ese espíritu especial en que se arriesga, se aventura y la obsesión es acumular grandes ganancias. Coinciden varios autores en afirmar que los mercaderes surgieron en su mayoría de la masa de los desarraigados y los indigentes, y no de los terratenientes o gentes acomodadas dispuestas a vender sus tierras o arriesgar sus rentas en las aventuras comerciales. Los mercaderes se volcaron sobre el auge comercial aportando solamente... "su energía, su inteligencia, su amor por la aventura y, sin duda también, su ausencia de escrúpulos"³, anota Pirenne.

Con el tiempo algunos se convirtieron en los nuevos ricos y comenzaron a diferenciarse creando círculos cerrados, prohibiendo la entrada de pequeños comerciantes al menudeo, artesanos y obreros de las industrias textiles incipientes. Así se fueron creando poderosos monopolios comerciales y se diversificaron los negocios de los mercaderes hacia la banca y la compra de tierras.

Tales círculos cerrados comenzarán a combatir encarnizadamente promoviendo guerras entre ciudades, ávidas de la destrucción de sus rivales para aprovecharse de su ruina. Estos hechos y otros concatenados, como los de los piratas y filibusteros de la época, son vistos como actos industriales corrientes, a sabiendas de que la duración y la dureza de las luchas no detienen el progreso de los combatientes. Es decir, paulatinamente, va surgiendo la ideología que justifica y legitima, las prácticas de los mercaderes.

Podría afirmarse, entonces, que algunos de los rasgos característicos de los empresarios se van forjando en el marco del desarrollo comercial aludido, en el cual, la audacia, el riesgo, la aventura, la avidez de ganancias, la ausencia de escrúpulos, etc., se constituían en la clave del éxito. Naturalmente tales destrezas necesitaban un ambiente apropiado para su despliegue, en medio de un panorama incierto en que el azar y la suerte juegan con primacía sobre el cálculo ra-

cional y planeación del futuro.

En nuestro medio, las primeras alusiones directas a los mercaderes se remontan a la conquista y la colonización española: "Se debe mencionar, ante todo, a los verdaderos empresarios de la conquista, gentes que se habían establecido en Santo Domingo y que acumulaban capitales en el comercio"⁴, anota Germán Colmenares, refiriéndose a quienes intentaban mantenerse en las costas para lucrarse del comercio de mercaderías y de esclavos, sin avanzar hacia el interior, eludiendo la ocupación de las nuevas tierras ordenadas por la corona española. El mismo autor, en otro de sus trabajos sobre el período colonial, muestra cómo la actividad comercial afronta grandes obstáculos por lo deleznable de las vías de comunicación, por las trabas jurídicas y las oscilaciones en la disponibilidad de numerario. Pero, simultáneamente, las oportunidades eran extraordinarias para aprovecharse de un mercado cautivo de mercancías europeas, formado por los pobladores españoles, a quienes cobraban precios elevadísimos en oro; valiéndose, además, de toda clase de privilegios derivados del ejercicio de los cargos públicos, a pesar de las prohibiciones existentes. Así, la actividad comercial no sólo se convirtió en el vínculo permanente entre el mundo de la periferia y los núcleos metropolitanos, sino en la fuente de acumulación de grandes sumas de dinero que no tardaron en orientarse hacia la compra de minas, haciendas, y hacia el crédito, obteniendo como resultado ganancias exorbitantes. La ausencia de competidores durante largo tiempo y el secular estancamiento de las estructuras socioeconómicas, les permitió asegurarse sin cambios y con pocos riesgos, hasta la irrupción de piratas ingleses, franceses y holandeses, a las Antillas en el último tramo del período colonial⁵.

2. Los capitanes de la industria: racionales y austeros.

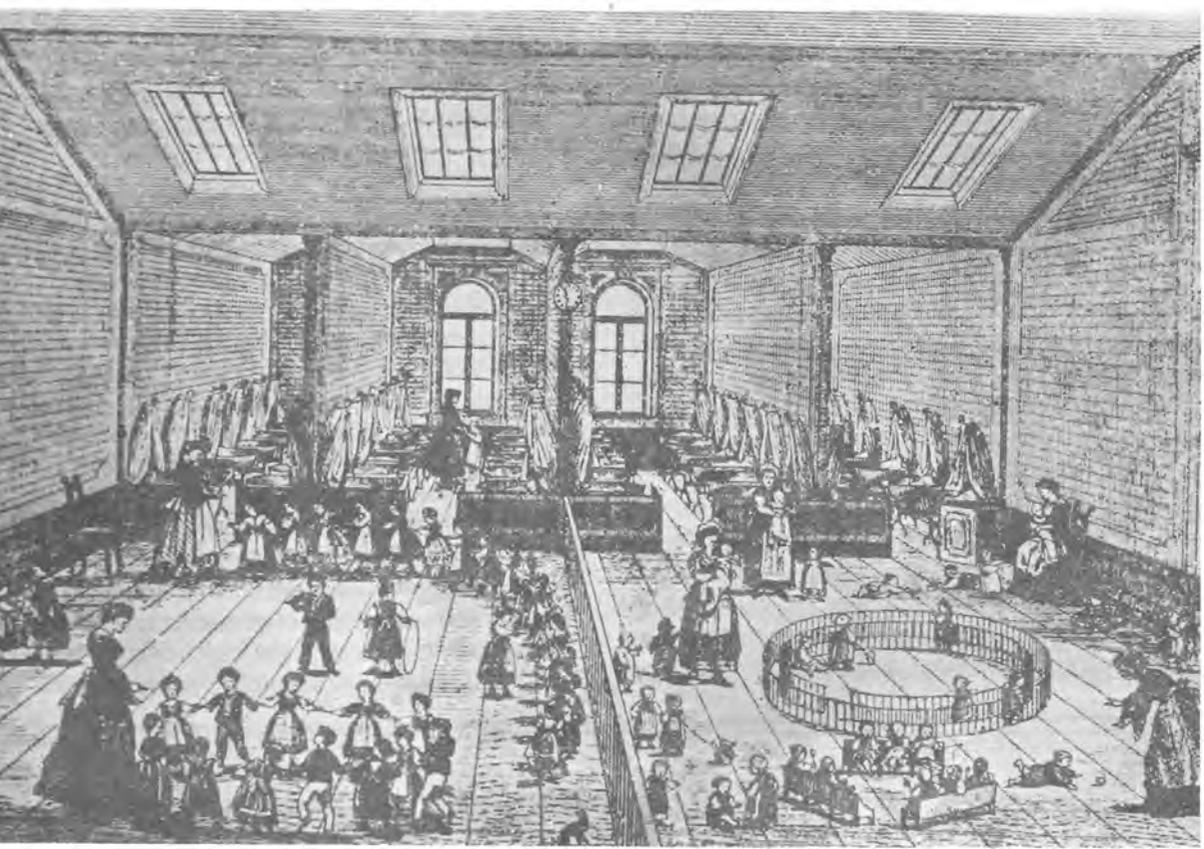
En Europa, los siglos XV a XVII se presentan abigarrados de acontecimientos que preludian el advenimiento del capitalismo industrial. Los avances en la navegación, que permitieron los grandes descubrimientos geográficos, los per-

feccionamientos en la técnica y en la organización de la producción, en suma, los formidables avances en el desarrollo de las fuerzas productivas, y los cambios políticos y sociales de la época van preparando el escenario de un nuevo contexto. La creciente demanda de manufacturas, principalmente de textiles, de lanas y sedas como expresión de un mercado en desarrollo con todas sus características, exige de los antiguos y nuevos mercaderes renovadas formas de asumir los retos del éxito. Compran al por mayor, entregan materias primas a los productores, instrumentos, ruecas y telares, a condición de que les vendan todo lo producido y se reservan para sí el transporte y la comercialización en mercados distantes. El afán de lucro no tiene límites y para ello son válidas todas las acciones complementarias como la financiación de las guerras, la piratería, las políticas coloniales que involucran el jugoso y cruento comercio de esclavos y plantaciones, la subvención de los jefes de los partidos con fines políticos y la intervención en toda clase de aventuras financieras. Con métodos violentos acrecentaron sus fortunas, despojando a los vencidos en las guerras o imponiendo sistemas fiscales

agobiantes. En general, practicaron los métodos que le permitieron a Max Weber denominarlos "capitalistas aventureros, no sujetos a ninguna norma"⁶.

En dicho período, fronterizo entre el decaimiento feudal y el nacimiento del capitalismo, diversos acontecimientos configuran el proscenio de la revolución industrial. Inglaterra será, por múltiples y complejas causas, el primero y clásico ejemplo. Desde la segunda mitad del siglo XVIII, grandes invenciones comenzaron a revolucionar la industria. Las máquinas de hilar, comenzando por la "Jenny", patentada en 1770, hasta la "Mule automática", de 1779, encadenadas al patentamiento de la máquina de vapor de James Watt, en 1769 y su aplicación a la manufactura del algodón. Algunos años después, se fueron integrando al conjunto de transformaciones en la producción en otros sectores industriales, como el del hierro, para confluir en el trascendental suceso de la revolución industrial, de hondas repercusiones sociales, políticas e ideológicas.

Según Max Weber, en este nuevo ambiente emergió el empresario capitalista típico: "y esos nuevos empresarios no eran tampoco especula-



dores osados y sin escrúpulos, naturalezas aptas para la aventura económica, como los ha habido en todas las épocas de la humanidad, ni siquiera -gentes adineradas- que crearon este nuevo estilo de vida oscuro y retraído, aunque decisivo para el desarrollo de la economía, sino hombres educados en la dura escuela de la vida, prudentes y arriesgados a la vez, sobrios y perseverantes, entregados de lleno y con devoción a lo suyo, con concepciones y -principios- rígidamente burgueses⁷⁷.

Considera, por lo demás, que el capitalismo actúa como un freno racional a la ambición ilimitada, mediante formas pacíficas de lucro, en las que los impulsos irracionales desenfrenados hacia las elevadísimas ganancias, se moderan, mediante la aspiración a una ganancia siempre renovada por el incremento de la productividad y la rentabilidad sistemática, la introducción de la contabilidad y la elaboración de presupuestos. Ilustra sus afirmaciones con ejemplos en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos, enfatizando el papel de la ética protestante, de carácter utilitarista, en la forjación de los valores de los empresarios de nuevo tipo, que acogen el protestantismo ascético como una misión de origen divino, en lugar de un aburrimiento beatífico en el cielo, como suprema aspiración que los sustrae del trabajo.

Desde otra perspectiva, Maurice Dobb, plantea el surgimiento de una nueva función para el capitalista en ciernes: "... no simplemente como usurero y comerciante en su oficina o almacén, sino como capitán de industria, organizador y planificador de la unidad de producción, que ponía en vigor una disciplina autoritaria sobre un ejército de trabajadores que, despojados de la ciudadanía económica, debían ser compelidos a desempeñar sus duras obligaciones al servicio de otro bajo el látigo del hambre unas veces y, otras, bajo el del contramaestre"⁷⁸.

No sería necesariamente el surgimiento de una nueva función para las mismas personas, sino, en muchos casos, para otras; si se tiene en cuenta que los capitanes de industria que tomaron las iniciativas de la aplicación y divulgación de las nuevas técnicas procedían por lo general de sectores humildes de la población que se ocupaban como maestros, artesanos o arrendatarios

independientes. En efecto, Dobb, retomando una muestra de 28 "industriales e inventores" de éxito, señalaba como: 14 eran pequeños propietarios o arrendatarios, maestros tejedores, fabricantes de zapatos, maestros de escuela y de profesiones similares. 8 parecían tener origen obrero y el resto en la clase media o baja. En otros casos, como el de West Riding, de Yorksire, los empresarios procedían comúnmente de las filas de los mercaderes acaudalados.

En general, dichas personas demostraron poseer gran empuje y ambición y, sobre todo, una gran inclinación por analizar minuciosamente los detalles de los procesos productivos, lo que les permitió adquirir una especial sensibilidad acerca de las posibles aplicaciones de las nuevas técnicas y su aplicación exitosa a los negocios. El capital para financiar las nuevas técnicas (valga señalarlo a propósito de las nuevas funciones) salía en muchas ocasiones de las firmas comerciales y mercantiles. Por otra parte, las dificultades generadas por la precariedad de los mercados, por problemas monetarios y de seguridad seguían siendo enormes. Para encararlas, era necesario hacer prodigios de energía y tenacidad, en medio de un duro proceso de competencia y selección que reserva sólo a algunos pocos la posibilidad de mantenerse y elevarse al rango de potentados. Era común el hecho de que se vieran en la necesidad de ampliar sus ocupaciones en el comercio y en la búsqueda de nuevos mercados, siendo simultáneamente maestros, diseñadores, ingenieros, mecánicos y abogados de sus propias empresas.

En Colombia hay diversas menciones a los empresarios pioneros, sobre todo en un período comprendido entre finales del siglo XIX y comienzos del XX. Porque, con las limitaciones propias de un desarrollo capitalista tardío y periférico, en algunas regiones colombianas se dan las posibilidades del surgimiento de experiencias empresariales del nuevo tipo. Principalmente en Antioquia, donde se conjugan diversos elementos relacionados con acumulación de capital, expansión del mercado interno, adopción de políticas estatales proteccionistas, desarrollo del comercio de exportación de café e importación de textiles, experiencias empresariales como la trilla de café o formación universitaria como la Escuela de Minas de Medellín, formación de élite empresarial, en suma, un conjunto de condiciones únicas para

el despliegue de nuevas actividades económicas de tipo industrial.

Pero, según Luis Ospina Vásquez, aunque se habían superado muchos problemas, existía una carencia fundamental: "El quicio que había que salvar para establecer industrias de tipo moderno era enorme, entre otras razones, pero muy principalmente, por la escasez de "entrepreneurship" en él: manejo por la desproporción en los riesgos y la voluntad de asumirlos; y secundariamente por la falta de técnica"⁹.

Como más adelante lo advierte, la discusión sobre lo que deba entenderse por empresario y sus cualidades y funciones es bastante compleja, pero entre sus funciones subraya la de asumir los riesgos y la coloca en lugar subordinante a la técnica.

3. El empresario innovador del siglo XX

El colosal desarrollo de las fuerzas productivas, a comienzos del siglo XX, desplazó el eje de la producción industrial mundial a los Estados Unidos de Norteamérica. En los nuevos complejos productivos ocuparon el primer lugar las industrias extractivas de petróleo, producción de automóviles y maquinaria y se llevaron a grandes alcances las comunicaciones. La división técnica del trabajo estableció funciones completamente diferentes entre los propietarios o accionistas, las juntas directivas, el gerente, el administrador o el ejecutivo, dejando atrás la leyenda de los pioneros, capitanes de industria.

Josep Shumpeter, uno de los teóricos más controvertidos por sus formulaciones acerca del papel de los empresarios en el desenvolvimiento económico, sustenta sus hipótesis precisamente en este período (1911). Aparentemente propuso una "glorificación" del empresario mostrándolo como un genio o un bienhechor de la humanidad o como el demiurgo del progreso. Pero en realidad lo que ha habido es enfoques sesgados sobre su teoría.

Para ubicar con mayor objetividad sus planteamientos, es necesario tener en cuenta la distinción entre el crecimiento económico y el desenvolvimiento económico, como fenómenos re-

lacionados pero no idénticos. Comenzando por señalar que los procesos de transformación que determinan la historia económica no están constituidos solamente por hechos económicos, sino por un conjunto de fenómenos complejos, que deben ser abordados en su totalidad. Hay, por ejemplo, guerras o hechos políticos, que cabría ubicar en una historia política o militar y, sin embargo, generan hechos económicos nuevos. Desde esta perspectiva, establece una diferenciación entre los factores o datos externos del crecimiento, que se manifiestan en los incrementos de la población y la riqueza de una sociedad, y los procesos de desenvolvimiento económico determinados por elementos internos. En este sentido el desenvolvimiento económico es un proceso cuya dinámica está íntimamente vinculada a la innovación como su elemento fundamental. Concibiendo la producción como combinación de fuerzas y recursos productivos, destaca el hecho de que tales combinaciones se llevan a efecto en las empresas y en ellas son los empresarios los encargados de dirigirlas y de estimularlas mediante la puesta en práctica de nuevas combinaciones. Es esta práctica, precisamente, lo que representa para Shumpeter el fenómeno fundamental del desenvolvimiento económico, en el cual el empresario es, ante todo, su agente.

Las nuevas combinaciones están dadas por: 1) la introducción de un nuevo bien, 2) la introducción de nuevo método de producción, 3) la apertura de un nuevo mercado, 4) la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas, 5) la creación de una nueva organización, por ejemplo de un monopolio, o la eliminación de un monopolio existente). Así el ámbito de la innovación resulta amplio. No se circunscribe a la aplicación de nuevas técnicas que elevan la productividad del trabajo. La diversificación de funciones, concomitante al desarrollo de las fuerzas productivas y de la subsecuente ampliación de la división técnica y social del trabajo establece una situación más compleja. Con el deslinde de funciones es más clara la separación de los riesgos, entre el capitalista y el empresario innovador. El capitalista, propietario del dinero o de los medios de producción, es decir del capital, asume el riesgo de la inversión y no es necesariamente el empresario. El empresario,

desde este punto de vista puede ser el gerente, o el administrador o quien, sobre todo, juega papel fundamental en la adopción de decisiones estratégicas relacionadas con las nuevas combinaciones. Cabe advertir que la mención a los gerentes o administradores no evoca la tarea de quienes tienen que ocuparse de las faenas rutinarias de una estructura en la que se actúa como simple eslabón de un proceso productivo. Pero aún así, según Schumpeter, hay lugar para la actividad innovadora y es ésta la que distingue una práctica genuinamente empresarial¹⁰.

De esta manera, los empresarios pueden ser independientes, ser empleados de una organización o influir en varias de ellas sin tener conexión permanente con alguna en particular, siempre y cuando se desempeñe una función innovadora, más allá de la rutina cotidiana que se reduce a la distribución de tareas entre los trabajadores, a mantener la disciplina o, en general, a reproducir las mismas condiciones de la subsistencia simple de la organización, sin que ésto, por supuesto, deje de ser importante. Sólo que no característico de las nuevas combinaciones emprendedoras.

Quizás por el énfasis en lo nuevo, para Schumpeter, "ser empresario no es una profesión ni, por lo general, una condición perdurable, y los empresarios no constituyen una clase social en sentido técnico, como por ejemplo lo hacen los capitalistas terratenientes y obreros"¹¹.

Un individuo, entonces, puede ser empresario y dejar de serlo. Cumple su función cuando es el agente de las nuevas combinaciones y la deja cuando la empresa o empresas siguen su marcha en forma similar a las demás o parecen. Difícil, por cierto, encontrar una conducta empresarial permanentemente innovadora. Más viable y realista es seguramente encontrar algunos individuos del mundo de los negocios que asumen las funciones de empresario en algún momento de su trayectoria.

Por otra parte, Schumpeter, insiste en la necesidad de separar las nociones de invención e innovación. La invención científica o tecnológica queda sin importancia económica si no es llevada a la práctica. El inventor y el innovador pueden ser la misma persona, pero, cuando esto ocurre, es por coincidencia específica de sus funciones. El empresario, reitera, no es el que crea una cosa

nueva, sino quien es capaz de movilizar recursos hacia la innovación.

Las motivaciones de los empresarios pueden ser diversas: hedonísticas, de búsqueda de poder, independencia o distinción social, o por el goce creador de hacer las cosas ejercitando la energía y el ingenio. Pero ante todo, señala: "nuestro tipo de hombre busca dificultades con el objeto de verse obligado a realizar alteraciones; encuentra su gozo en la aventura. Este grupo de motivos es indudablemente el más antihedonista de los tres"¹².

Ahora bien. Los rasgos de la actividad emprendedora resultan más difusos en la medida en que los procesos económicos sean aún más complejos. En una época como la actual, lo ocurrido en los países altamente industrializados, desde la segunda posguerra, de plena revolución científico-técnica con sus formidables avances en la computación, la informática, la biogenética, las comunicaciones, en suma, del asombroso desarrollo de las fuerzas productivas que parece dirigido a convertir al individuo en una simple pieza de una maquinaria colosal, cuyas actividades cerebrales rutinarias van siendo desplazadas paulatinamente por las nuevas máquinas y la tecnología queda declarada enfermedad fatal. No obstante, algunos persisten en recabar sobre el papel del empresario. Y en este orden cabe situar las reflexiones de Peter Drucker sobre el empresario innovador¹³. El término "entrepreneur" ideado por el economista francés J. Baptiste Say, afirma Drucker, fue utilizado para designar a una persona o grupo de personas que inicia una empresa, haciendo un traslado de recursos desde "una zona de bajo rendimiento a una de productividad alta y de rendimiento mayor". Fue quizás una de las razones por las cuales se popularizó la idea de que el empresario es quien inicia nuevos y pequeños negocios y, en Norteamérica, proliferaron las escuelas para vender recursos de formación de tales empresarios. Mas, según Drucker, no todo pequeño y nuevo negocio es necesariamente innovador y la innovación es posible aún en las empresas más antiguas, grandes y complejas, sin que esto signifique que una pequeña empresa no pueda ser producto de una innovación; pero no por su tamaño. Por eso el "Entrepreneurship", es el empresario innovador y, agrega, "la innovación es la herramienta específica de los

empresarios; el medio con el cual explotan el cambio como una oportunidad para un negocio diferente”.

Desde este punto de vista, coincidiendo con Shumpeter, el empresario no es necesariamente el mismo capitalista, sin omitir el hecho de que se necesita capital para emprender actividades económicas, como tampoco es el inversionista que asume los riesgos. El riesgo es consustancial a la movilización de recursos frente a expectativas futuras inciertas, pero lo que caracteriza al empresario moderno no es su inclinación por el riesgo sino por el aprovechamiento de la oportunidad para el cambio. No tanto por el azar, unido a las situaciones descritas en páginas anteriores, sino por otras razones, hay elementos nuevos para pensar en la incertidumbre, en la toma de decisiones innovadoras y en la identificación apropiada y sistemática de las mismas. Aunque resulte un poco paradójico admitirlo, es razonable pensar que la certidumbre del éxito no es la clave de la decisión. Por el contrario, la necesidad de la certeza paraliza la acción emprendedora, eminentemente pragmática, si se la coloca como condición necesaria para el aprovechamiento de las oportunidades. La posibilidad de elaborar los diagnósticos más sofisticados mediante el uso de modernos sistemas de información, no queda ubicada en el marco de la certeza, sino en la posibilidad para el empresario de tener una visión innovadora y de la comunidad para ser receptiva a los cambios.

Ilustrando sus hipótesis con ejemplos de los Estados Unidos, principalmente, y haciendo referencia a la polémica acerca de los ciclos económicos Kondratieff, y las afirmaciones sobre la desindustrialización de Norteamérica, propone que lo que está ocurriendo es una profunda transición de la economía de tipo “administrativo” a la de tipo “empresario”. De nuevo, entre sus coincidencias con Shumpeter discute sobre el papel del empresario, no como elemento metaeconómico (similar a la ecología o la política) sino como un individuo que actúa generando hechos económicos nuevos en determinadas circunstancias. Ya no como audaz especulador, o capitán de industria, sino como empresario innovador-gerente. Denomina la gerencia como la “tecnología” que promueve cambios en las actitudes, los valo-

res y los comportamientos orientados al cambio y es aplicable a las siguientes situaciones:

- “a nuevas empresas, sean comerciales o no, mientras que la mayoría de la gente hasta ahora ha considerado a la gerencia como aplicable solamente a las empresas existentes.
- a pequeñas empresas, mientras que la gente estaba segura, hasta hace pocos años, que la gerencia servía solamente a las “grandes”.
- a instituciones que no son negocios, como las de atención a la salud, la educación, etc. mientras que la mayoría cree aún que la palabra gerencia está unida a empresa comercial;
- a actividades que nunca se consideraron empresas, como los restaurantes;
- y sobre todo a la innovación sistémica, o sea a la búsqueda y a la explotación de nuevas oportunidades para satisfacer las necesidades y los deseos humanos¹⁴.

Puesto el acento en la innovación, sugiere algunas características de la misma, especialmente al destacar la innovación sistémica, como ad hoc, autónoma, específica y microeconómica. En realidad el hecho contemporáneo irrefragable de la permanencia efímera en el tiempo de los nuevos descubrimientos científico-tecnológicos y su aplicación casi inmediata, hace que la preparación para la innovación deba ser permanente, continua y cambiante. Sin que la moderna tecnología sea hostil a la planeación, los cambios y la oportunidad de aprovechamiento no pueden serlo en el mismo sentido. Pueden ser enfocados sistemáticamente, desarrollando y manteniendo aquella especial sensibilidad frente a lo nuevo y su aplicación exitosa, que destacó Dobb, en los pioneros de la industrialización.

La capacidad emprendedora, como una tecnología socialmente útil, conserva mucho de pragmatismo, pero igualmente guarda una gran relación con el sistema de valores, con la ideología, con un conjunto de comportamientos, actitudes y conductas, que no la configuran como una profesión especial, sino como una potencialidad y una disposición específica llena de complejidades.

En un contexto bien diferente, la Unión Soviética, los cambios promovidos a través de la Perestroika tienen como fundamento económico la reestructuración de la gestión de las empresas

mediante la renovación y estímulo a la competencia económica socialista.

El sentido de la transición se plantea: de los métodos administrativos, guiados por la planificación centralizada, a los métodos económicos en los que debe primar la modernización bajo el lema de adoptar lo nuevo y desechar lo anticuado.

En los mensajes de Gorbachov a los directores de fábricas se insiste en la necesidad de actuar con audacia, con sagacidad, para superar el temor a equivocarse en la adopción de cambios radicales en la conducción de las empresas. De manera subyacente o explícita se trata de una convocatoria a la innovación, mediante el establecimiento de mecanismos dinámicos y sensibles a los aumentos de la productividad del trabajo con la introducción de estímulos permanentes al autodesarrollo, que hagan compatible el interés individual con la propiedad pública.

Frente a los fenómenos de la invención tecnológica y científica y su aplicación, Gorbachov se expresa en los siguientes términos: "En nuestro país, el camino para que un descubrimiento científico se introduzca en la producción es demasiado largo. Esto posibilita que los industriales extranjeros emprendedores ganen dinero con nuestras ideas"¹⁵.

Y la modernización, agrega, sólo es posible llevando a cabo investigaciones sobre el futuro, promoviendo cambios estructurales y haciendo muchas innovaciones.

El Premio Nobel de Economía, V. Leontief, en un encuentro con soviólogos canadienses, norteamericanos y miembros de la Academia de Ciencias Soviética, precisa la identificación del fenómeno al afirmar que la creación, en la URSS, de un sector de empresarios socialistas, sería una gran reserva que les permitiría aumentar en un 10% el crecimiento de la renta nacional¹⁶.

Los mecanismos para lograrlo estarían íntimamente vinculados a la adopción de estímulos salariales a las iniciativas privadas, lo cual generaría una competencia con las empresas estatales que se verían en la necesidad de mejorar la calidad de los productos y aumentar la producción. En otros términos podría pensarse que la acción emprendedora de los directores de fábricas sería elemento clave de la modernización económica socialista.

4. El empresario en América Latina: Sus valores, atavismos y rupturas.

Del tema del empresariado y los empresarios en América Latina, se han ocupado varios autores. Uno de ellos, L. Martín Lipset, comienza por retomar algunos elementos de la teoría de Max Weber para plantear una simbiosis entre los factores económicos y las orientaciones valorativas de las élites empresariales como factor esencial del desarrollo económico. En el ámbito de las orientaciones valorativas, la diferencia entre el desarrollo económico en Europa y Norteamérica, reside en que allá primaron los valores inherentes a la "ética protestante". En cambio -afirma-, América Latina es católica y durante muchos siglos estuvo dominada por élites gobernantes creadoras de una estructura social que en muchos aspectos y puntos era perfectamente congruente con los valores sociales del feudalismo¹⁷.

Más adelante, al analizar diversas relaciones entre elementos de la estructura económica y los valores de las élites, identifica algunas dicotomías, como: eficiencia-adscripción, universalismo-particularismo, especificidad-disposición-igualitarismo-elitismo, para concluir en una caracterización de las élites latinoamericanas como particularistas y adscriptivas.

Ilustra el particularismo con ejemplos de Uruguay (muy similares por cierto a los otros países latinoamericanos) en que el parentesco y la amistad predominan sobre la eficiencia en la selección de cargos. La adscripción, la relaciona con la arraigada adherencia a tradiciones familiares muy ceñidas a la evocación de la época colonial en que prevaleció el interés por explorar las minas y crear latifundios. Tal interés se convirtió en una desmesurada creencia en los valores preindustriales ligados a los sectores rurales prepotentes, que arrollaron la iniciativa de las burguesías industriales. "Estos burgueses perdieron su poder dinámico, e incapaces de crear una nueva ideología propia, aceptaron la escala vigente de los prestigios sociales, los valores y los sistemas de estratificación de los sectores rurales tradicionales"¹⁸. En una mentalidad preindustrial con tales

características persisten las afiliaciones valorativas hacia la dignidad personal, sobre el dinero; las relaciones personales, sobre las colectivas; el riesgo se contrapone a la integridad física y la misma propiedad urbana se la concibe como un feudo, junto a un marcado desdén por la ciencia y la tecnología. En tales circunstancias, el sistema de valores se vuelve hostil a la innovación y al progreso, y la posibilidad de su superación queda en manos de los desviantes de tal tipo de valores. Los desviantes, o sea quienes no están imbuídos de los prejuicios atávicos de la tradición, van a ser, por lo general, los nuevos empresarios. Tales individuos "desviantes" provienen comúnmente de minorías étnicas o religiosas o, simplemente, son extranjeros. Su falta de adscripción a los valores tradicionales, potencia sus posibilidades de éxito en los negocios. Cita el ejemplo de Colombia, investigado por Aaron Lipman, según el cual: "... en 1962, el 41% de un grupo de negocios importantes de Bogotá eran inmigrantes de otros países"¹⁹.

Fernando Cardoso comparte con Liset la idea de que el análisis de las élites empresariales sólo es posible en relación con las condiciones económicas en que actúan. Sobre la base de un análisis histórico de las estructuras latinoamericanas, inmersas en un contexto internacional que le depara toda clase de limitaciones propias del mundo de la periferia, enuncia la tesis de que la actividad empresarial en América Latina trasciende la esfera del mundo privado y, se politiza, abarcando un conjunto de relaciones con la sociedad y el Estado.

En tal conjunto, sitúa una red de correlaciones que se entrecruzan entre las empresas y la sociedad, para formular la clasificación de cuatro tipos de empresarios:

1) S-E-: es el caso del empresario especulador, cuya prosperidad se basa en golpes de audacia; 2) S-, E+, es el empresario "puritano" preocupado por el incremento de la racionalidad de la empresa incluido el capitán de industria que deviene de dueño de taller en industrial; 3) S+, E- es el empresario desarrollista, especulador. Manipula ciertos resortes del Estado y no siente pudor en utilizar para su beneficio maniobras fraudulentas; 4) S+, E+: es el hombre de empresa moderno interesado en el perfeccionamiento²⁰.

Previendo sobre la tendencia a ver en América Latina las mismas experiencias de los países "centrales", elabora una secuencia que corresponde a las diversas etapas de los procesos de industrialización al impacto del capital extranjero en la organización de empresas y el papel del Estado frente a la iniciativa privada. En suma, apunta a establecer una relación entre los procesos económicos y el papel de los empresarios en la caracterización de cada fase de desarrollo de los países latinoamericanos. En la formulación de sus hipótesis, Cardoso se pregunta sobre el papel jugado por las coyunturas del mercado mundial que en un momento dado generan oportunidades para las élites vinculadas al sector exportador. O sobre el crecimiento vegetativo de los mercados internos ligados a la urbanización y la acumulación de capital y las políticas estatales proteccionistas, con toda una secuela de presiones sociales y de oportunidades, y el papel de las élites frente a la modernización económica. Y en este marco de complejas circunstancias inquiere sobre el sistema de valores de las élites empresariales y la subsecuente diferenciación entre los empresarios, algunos de ellos como agentes de modernización y otros como simples especuladores o manipuladores de oportunidades políticas y sociales para el acrecentamiento de sus ganancias.

Las orientaciones valorativas de los empresarios, así como las fuentes sociales de su reclutamiento y el campo de sus motivaciones para asumir el liderazgo modernizador, son elementos por investigar en cada situación concreta, de cada país en particular, acopiando bases empíricas para fortalecer o refutar las hipótesis generales acerca del papel del empresariado en los procesos de industrialización. Como ejemplo de incentivos para los empresarios muestra un cuadro comparativo entre Colombia, Argentina y Chile, con relación a: oportunidad para ayudar a la gente, seguridad económica, prestigio social, riesgo en los negocios, posibilidad de mandar, independencia personal y otros (sin respuesta). Y sobre esta base sugiere diferenciaciones entre países como Colombia y Argentina, de acuerdo con el peso específico de las influencias de "sociedad tradicional" en que predomina en la respuesta de los empresarios la ayuda o el prestigio, frente a

valores de corte individualista y de seguridad económica.

Frank Safford, afirma que el sistema de valores prevaleciente en la colonia proyectó su influencia a lo largo del siglo XIX republicano. Según sus observaciones la herencia cultural española, en la cual se enaltecía el honor sobre el trabajo, se convirtió en una traba para la formación de una élite empresarial, por su marcado acento antitécnico y por su obsesión por la política como supremo fin del individuo, en detrimento de la valoración por la actividad económica. "Con toda probabilidad -anota- uno de los principales atractivos de la política era el de ofrecer la posibilidad de una movilidad ascendente relativamente rápida, en contraste con el campo de las actividades económicas, donde las oportunidades estaban limitadas por el estancamiento predominante en el sector"²¹.

Subraya, sin embargo, que los sistemas de valores no estaban en el vacío, ni su modificación sería condición necesaria y suficiente para promover el desarrollo. Por el contrario, se muestra convencido de que en la compleja gama de relaciones entre los valores y las estructuras socioeconómicas, son éstas las que determinan los sistemas de valores. En este sentido, la formación de élites empresariales no sólo estaba bloqueada por la conciencia de los individuos pertenecientes a las clases dominantes, sino por un conjunto de impedimentos objetivos, como la escarpada y difícil topografía, que obstaculizaba enormemente el contacto con el mundo exterior y la comunicación interna, y por las estructuras sociales, de extrema precariedad, que no permitían un ambiente propicio a la modernización económica. En este orden de ideas destaca la importancia de los esfuerzos, reiterados a lo largo del siglo XIX, por reorientar la educación hacia la ingeniería y las nuevas profesiones, en acentuado contraste con la tradicional orientación hacia la jurisprudencia, la teología y la medicina. Señala en especial el esfuerzo de algunos dirigentes, como el general T.C.D. Mosquera, de quien expresa: "Mediante su compromiso con las innovaciones y su buena voluntad para utilizar la largueza gubernamental, Mosquera, un hombre sediento de gloria, hijo de una aristocrática familia de Popayán, ayudó a estimular un espíritu de cambio, un interés en el

progreso y en la ganancia económica, y un optimismo general en la clase alta"²².

En la perspectiva de analizar los cambios en las orientaciones valorativas de los empresarios colombianos, cabría ubicar la exploración de Alberto Mayor Mora sobre el papel jugado por la Escuela de Minas de Medellín.

Sin omitir el conjunto de condiciones objetivas que hacían posible el surgimiento de una élite empresarial, formula la existencia de un proceso simultáneo de restauración de un sistema de valores en el cual se recogen algunos elementos tradicionales de la religión, se renuevan y se extienden hacia la esfera del trabajo y los negocios.

"Las fuerzas morales del pueblo antioqueño que Tulio Ospina invocaba eran la base del sistema contractual sobre el que debía erigirse la actividad empresarial capitalista, puesto que Antioquia y, en general, el país, se iban adentrando progresivamente en un período donde la audacia, el genio y las temidas habilidades de los antioqueños tenían que ser sustituidas por la inversión segura basada en contratos"²³. Afirma Alberto Mayor con base en algunos apartes del discurso inaugural de apertura de la Escuela, pronunciado por Tulio Ospina, su primer rector, en 1888.

Podría pensarse entonces que hubo circunstancias que hicieron posible el surgimiento de un nuevo tipo de empresario en Antioquia, coadyuvadas por una formación académica que logró integrar los elementos científicos que concurren al perfil del ingeniero, con una escala de valores que propició la innovación y el espíritu de empresa. Y con datos estadísticos, que cubren un período de 1912 a 1960, respalda sus hipótesis sobre la preponderancia de los egresados de la escuela en los roles ejecutivos y empresariales de las principales empresas del país.

Desde luego, sobre la caracterización de los empresarios y las relaciones múltiples con los procesos de industrialización, existe una polémica amplia en los medios académicos y extra-académicos, que pone en duda incluso la validez de un concepto unívoco de empresario para designar la trayectoria de algunos individuos o grupos que se han destacado en la esfera de los negocios en diversas regiones colombianas.

Carlos Dávila, por ejemplo, en su obra acerca del empresariado colombiano, que constituye una síntesis del estado del arte sobre el tema, prefiere utilizar la categoría de negociantes para un período acotado entre las últimas décadas del siglo XIX y primeras del siglo XX. Considera más acertada la categoría de negociantes que la de empresarios industriales al observar en su conducta económica un alto grado de diversificación-especialización (derivado probablemente de las circunstancias económicas-sociales y políticas del momento) y de sus nexos con el Estado y la política, utilizados como oportunidades para la explotación de concesiones especiales y para enriquecimiento con el usufructo del remate de ventas gubernamentales²⁴.

NOTAS

- 1 Naturalmente, esto es motivo de controversia, especialmente cuando se hace referencia al resurgimiento de las instituciones esclavistas del siglo XVII y subsiguientes, instauradas en las colonias o a las instituciones feudales establecidas en las posesiones españolas y portuguesas en América Latina.
- 2 Ver Pirenne Henri. "Historia Económica y Social de la Edad Media". Fondo de Cultura Económica. Bogotá, 1975.
- 3 Ibid, pág. 21.
- 4 Colmenares Germán "Historia Económica y Social de Colombia 1537-1719" Ed. La Carreta, Medellín, 1979, Pág. 16
- 5 Colmenares Germán. "La Economía y Sociedades Coloniales, 1550 - 1800" en "Nueva Historia de Colombia" tomo 1, ed. Planeta, Bogotá, 1989.
- 6 Weber Max. "La Ética protestante y el espíritu del Capitalismo", Diamante, Barcelona, 1979.
- 7 Weber Max, *ib.* pág. 70.
- 8 Dobb, Maurice, "Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo" Siglo XXI, Editores, México, 1978.
- 9 Ospina Vásquez Luis. "Industria y protección en Colombia 1810 - 1930" Editorial Oveja Negra, Medellín, 1974.
- 10 Ver: Shumpeter Joseph "Teoría del desarrollo económico" Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- 11 Shumpeter, pág. 38.
- 12 *Ibid.* pág. 102.
- 13 Ver: Drucker, Peter. "La innovación y el empresario innovador" Carvajal, Cali, 1985.
- 14 Drucker Peter.
- 15 Gorbachov Mijail "Perestroika" Ed. Oveja Negra, Bogotá, 1987, pág. 90.
- 16 Leontief Vassil. "Opiniones de Sovietólogos" en la revista Sputnik, octubre, 1988.
- 17 Ver: Lipset Seymour Martin "Elites y desarrollo en América Latina". Paidós Buenos Aires, 1971.
- 18 Ver: Lipset. *Ob. cit.*
- 19 *Ibid.* Pág. 42.
- 20 Cardoso Fernando H. "Las élites empresariales en América Latina". Pardo en *Elites y Desarrollo en América Latina*. Buenos Aires, 1971.
- 21 Cardoso. *Ob. cit.*
- 22 Safford Frank "El ideal de lo práctico". El Ancora, Bogotá, 1989.
- 23 Mayor Mora Alberto: "Ética, trabajo y productividad en Antioquia". Editorial Tercer Mundo, Bogotá, 1984.
- 24 Ver: Dávila L. de Guevara Carlos "El empresario colombiano una perspectiva histórica" U. Javeriana, Bogotá.

Bibliografía

- Botero Herrera, Fernando. "La Industrialización en Antioquia". Universidad de Antioquia, Medellín, 1984.
- Cardoso, Fernando. "Las élites empresariales en América Latina". Paidós, Buenos Aires, 1971.
- Colmenares, Germán. "Historia económica y social de Colombia". Ed. La Carreta, 1979.
- Dávila, L. Carlos. "El empresario colombiano una perspectiva histórica". Universidad Javeriana, Bogotá, 1986.
- Dobb, Maurice. "Estudios sobre el desarrollo del capitalismo". Siglo XXI, México, 1978.
- Drucker, Peter. "La innovación y el empresario innovador". Carvajal, Cali, 1985.
- Gorbachov, Mijail. "Perestroika". Oveja Negra, Bogotá, 1987.
- Kalmanovitz, Salomón. "Estado y Nación". Siglo XXI, Medellín, 1985.
- Lipset Seymour, Martín. "Elites y desarrollo en América Latina". Paidós, Buenos Aires, 1971.
- Mayor Mora, Alberto. "Ética, trabajo y productividad en Antioquia". Tercer Mundo, Bogotá, 1984.
- Ospina Vásquez, Luis. "Industria y protección en Colombia 1810-1930". Ed. Oveja Negra, Medellín, 1979.
- Ocampo, Antonio (editor) "Historia económica de Colombia". Siglo XXI, Bogotá, 1987.
- Pirenne Henry. "Historia económica y social de la edad media". F. C.E., Bogotá, 1975.
- Rodríguez Becerra, Manuel. "El empresario industrial del Viejo Caldas". Uniandes, Bogotá, 1983.
- Rojas, José María. "Empresarios y tecnología en la formación del sector azucarero en Colombia 1860-1980" Banco Popular, Bogotá, 1978.
- Safford, Frank. "El ideal de lo práctico". El Ancora, Bogotá, 1989.
- Safford, Frank. "Aspectos del siglo XIX en Colombia". Hombre nuevo, Medellín, 1977.
- Rodríguez Becerra, Manuel. "Los empresarios extranjeros de Barranquilla". Uniandes, Bogotá, 1987.
- Weber Max. "La ética protestante y el espíritu del capitalismo". Diamante, Barcelona, 1979.
- Varios Autores: "Nueva historia de Colombia". Ed. Planeta, Bogotá, 1989.