

Economía de la Empresa I

AÑO: 2006-2009

TEMA: 2

EL EMPRESARIO



Profesor Vanesa F. Guzmán Parra

Tabla de contenido

Introducción	2
1. El empresario: concepto y evolución histórica	¡Error! Marcador no definido.
2. La separación entre la propiedad y el control	3
3. Teorías del empresario innovador, del empresario riesgo y del empresario control.....	5
4. El empresario en la realidad de la empresa actual: expectativas, decisiones y riesgos	6
5. El empresario y la función directiva.....	8

Introducción

A continuación analizaremos qué es un empresario y cuáles son los aspectos que lo caracterizan. Veremos que el empresario es quien toma las decisiones y dirige la empresa por lo que analizaremos también la función directiva y los roles o papeles que ejerce el empresario en su organización y en la interrelación con su entorno.

1. El empresario: concepto y evolución histórica

Como propone Aguirre et al. (1995) el empresario es quien **configura la actividad** de la empresa, establece los **objetivos** empresariales y toma las **decisiones** adecuadas para alcanzarlos.

El empresario es el órgano individual o colectivo que fija los **objetivos** de la empresa, establece la **estrategia** empresarial y toma las **decisiones** oportunas para su desarrollo y consecución. Paralelamente a la evolución histórica de la empresa analizada en el tema 1, el empresario sufre la siguiente evolución (Aguirre et al., 1995):

ETAPA	TIPO DE EMPRESARIO	CARACTERISTICAS
Capitalismo comercial o mercantilista	Mercader , comerciante, artesano.	Empresario familiar, personalista, con escasa iniciativa privada, propietario del capital.
Industrial	Industrial ligado a un área o sector productivo.	Mentalidad más calculadora, racionalista, economicista, poseedor de parte importante del capital empresarial.
Financiero	Financiero , no necesariamente ligado a un área productiva.	Calculador, buscador de rentabilidad financiera, inversor, administrador de un paquete de inversión

Mas información Aguirre (1995) pág.27

2.La separación entre la propiedad y el control

Los problemas relacionados con la separación de la propiedad y el control no fueron objeto de atención hasta la publicación de un trabajo realizado por (Berle y Means,1932).

Tradicionalmente, las figuras del empresario y del propietario se han identificado porque en el pasado, en la mayoría de los casos, coincidían en una misma persona los dos aspectos. No obstante, el propietario o capitalista es quien aporta recursos o capital a una empresa, mientras que el empresario es el que la dirige, es decir, el responsable de su buen funcionamiento. En las pequeñas empresas, ambas figuras suelen coincidir en la misma persona; pero esto suele ser así en las grandes empresas.

Aguirre (1995) expone que el empresario es quien configura la actividad de la empresa, establece los objetivos empresariales y toma las decisiones adecuadas para alcanzarlos.

El empresario es el órgano individual o colectivo que fija los objetivos de la empresa, establece la estrategia empresarial y toma las decisiones oportunas para su desarrollo y consecución.

Actualmente se han producido muchos cambios que han afectado a la figura del empresario

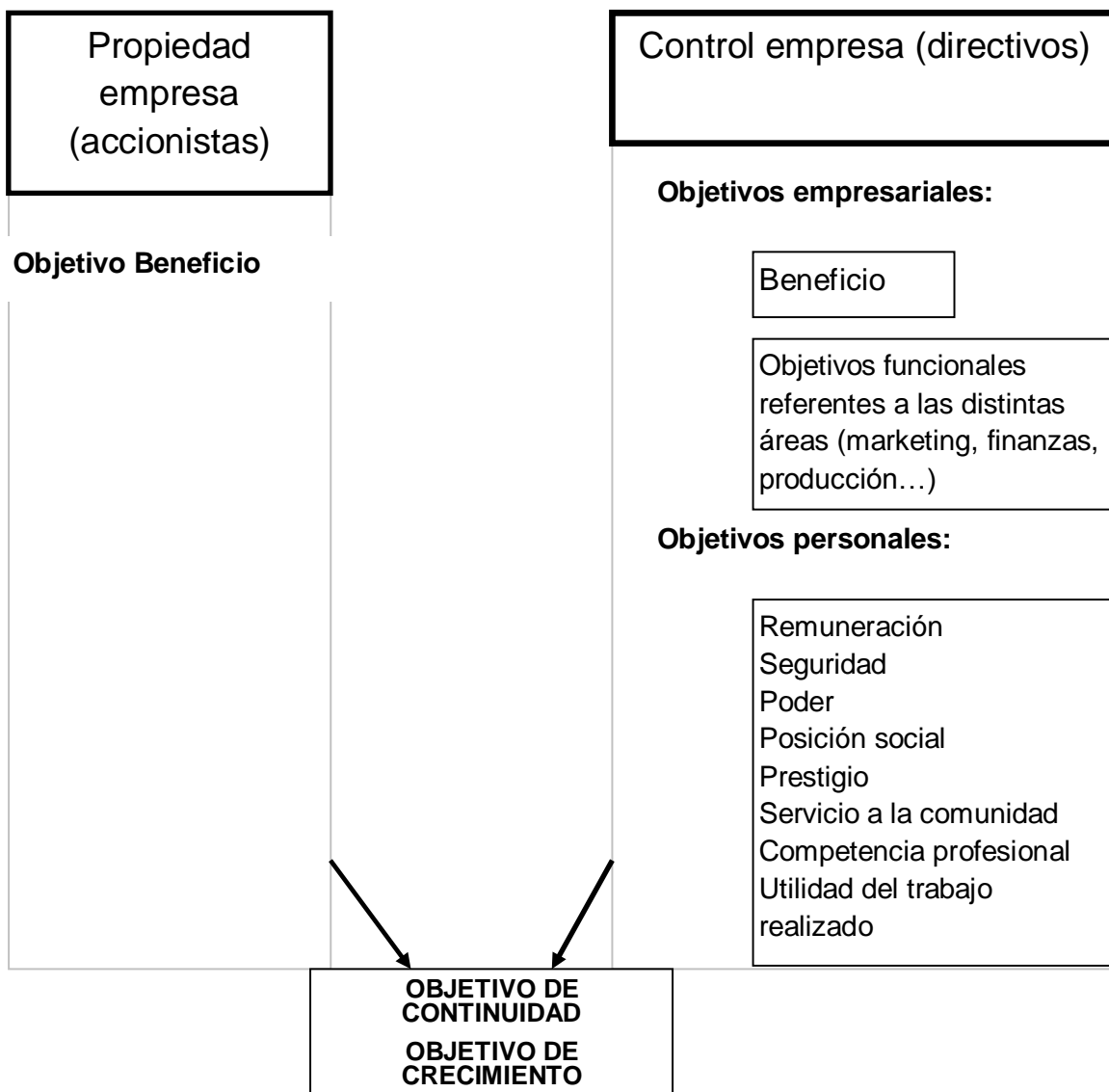
- Aumento de la **dimensión** de las empresas.
- Mayor **complejidad** de la actividad económico-empresarial.
- Turbulencia y **dinamismo del entorno**.

Teniéndose en cuenta estos cambio no todas las empresas pueden ser dirigidas por una sola persona, surge así la **tecnoestructura** (profesionales expertos en marketing, finanzas, legislación, etc. que conforman la dirección de la organización)

Galbraith (1967) publicó el nuevo estado industrial, dónde introdujo dicho término. Galbraith en su libro “El nuevo Estado Industrial”, describe las características de la configuración industrial de los países occidentales más desarrollados, en los que la actividad económica está dominada por grandes corporaciones empresariales con poder para influir sobre los precios y los costes, y en las que la figura del empresario no recae sobre una sola persona sino en un gran número de técnicos profesionales que son los que verdaderamente realizan la función directiva de las empresas. Dicha

tecnestructura no tiene porqué poseer participación sobre el capital de la empresa con lo que se produce la separación entre propiedad y dirección empresarial.

La separación entre la propiedad y el control posee como principal problema los posibles comportamientos oportunistas de los gestores que tienden a reducir el valor empresarial, para lo cual en ocasiones es necesario emprender acciones para reducir dichos comportamientos (Gedajlovic y Saphiro, 1998).



3. Teorías del empresario innovador, del empresario riesgo y del empresario control.

La **teoría del empresario riesgo de Knight** (1947) propone que la esencia de la actividad que define al empresario es su capacidad de asumir riesgos en un mundo de incertidumbre. El empresario concibe y pone en marcha un propósito con el que espera satisfacer unas expectativas y para ello asume unos costes de producción al anticipar fondos para pagar materias primas, mano de obra, etc.

El riesgo se define como la medida de la incertidumbre imperante en el sistema económico. La existencia de este riesgo es la justificación del beneficio del empresario.

Knight (1947) distingue dos actividades claramente distintas: la del administrador o director como persona que administra u organiza la empresa y la del empresario que sería la persona que asume el riesgo. No obstante al considerar que el empresario invierte parte de su patrimonio y de sus facultades de gestión en la empresa propone que empresario no es sinónimo de capitalista.

La **teoría del empresario-control de Alfred Marshall** señala la labor del empresario de combinación de factores como característica fundamental de la figura del empresario de forma que el beneficio que éste recibe se debe a la retribución de esta función específica.

El empresario es el gestor y organizador, es decir el que combina los factores productivos clásicos (tierra, trabajo y capital) concibiéndose como el cuarto factor. Esta doctrina critica la tendencia del empresario riesgo argumentando que quienes corren con el riesgo son los capitalistas o propietarios.

Aguirre et al. (1991) expone que la **teoría del empresario innovador de Schumpeter** propone que el empresario es el promotor fundamental del desarrollo económico y que la característica definitoria del empresario es la innovación. Schumpeter (1942) expone que el empresario es el promotor fundamental del desarrollo económico capitalista. El verdadero papel del empresario consiste en detectar y poner en marcha una nueva oportunidad de negocio, aprovechando una invención o una idea todavía no

explotada. Esta capacidad para ser el primero es recompensada con unos beneficios extraordinarios que se mantienen durante el tiempo en el que el empresario disfruta de un monopolio en el mercado. Según este modelo, el sistema económico tenderá a una situación de equilibrio en el que el beneficio extraordinario es nulo, equilibrio que puede romperse cuando un empresario ponga en práctica una nueva combinación productiva. Estas fases del proceso de cambio tecnológico se resumen en:



Más información Castillo et al. (2003) pág.64-65

4. El empresario en la realidad de la empresa actual: expectativas, decisiones y riesgos

El empresario según Castillo et al. (2003) realiza las siguientes funciones:

- Coordinar el proceso productivo, tiene una función directiva lo que implica hacer previsiones y ensayar innovaciones que proporcionan una productividad adicional.

- Generar un descuento del producto social, es decir anticipar las retribuciones de los factores de producción.
- Asumir el riesgo inherente a la actividad económica.
- Liderar y motivar el grupo humano.

La figura pura del empresario difícilmente se da, por lo que se acepta como función principal y definitoria del empresario la **adopción de decisiones en situación de incertidumbre**. El **empresario es la persona que adopta las decisiones generales en la empresa, planifica los objetivos a alcanzar y diseña los medios para alcanzarlos**, aunque después delegue las decisiones operativas a niveles inferiores (Castillo et al., 2003).

Fernández Pirla considera que existe una función común a cualquier enfoque y es que el empresario, tanto sea el individual o colectivo, ha de tomar decisiones y responsabilizarse de ellas para la consecución de unos determinados objetivos.

La adopción de **decisiones** como consecuencia es tarea fundamental del empresario. Las etapas son (Aguirre, 1995):

1. **Observación** de la realidad.
2. Obtener **información**.
3. **Tratamiento e interpretación** de la información.
4. Elaboración de **expectativas**.
5. **Decisión**.
6. Puesta en **práctica**.
7. **Control**

Las expectativas creencia, concepción, visión o pronóstico que el empresario tiene del futuro en relación al desarrollo de su actividad. La visión del futuro está caracterizada por la **incertidumbre**. En ocasiones el cálculo de probabilidades puede ser útil, aunque en el largo plazo es difícil su aplicación.

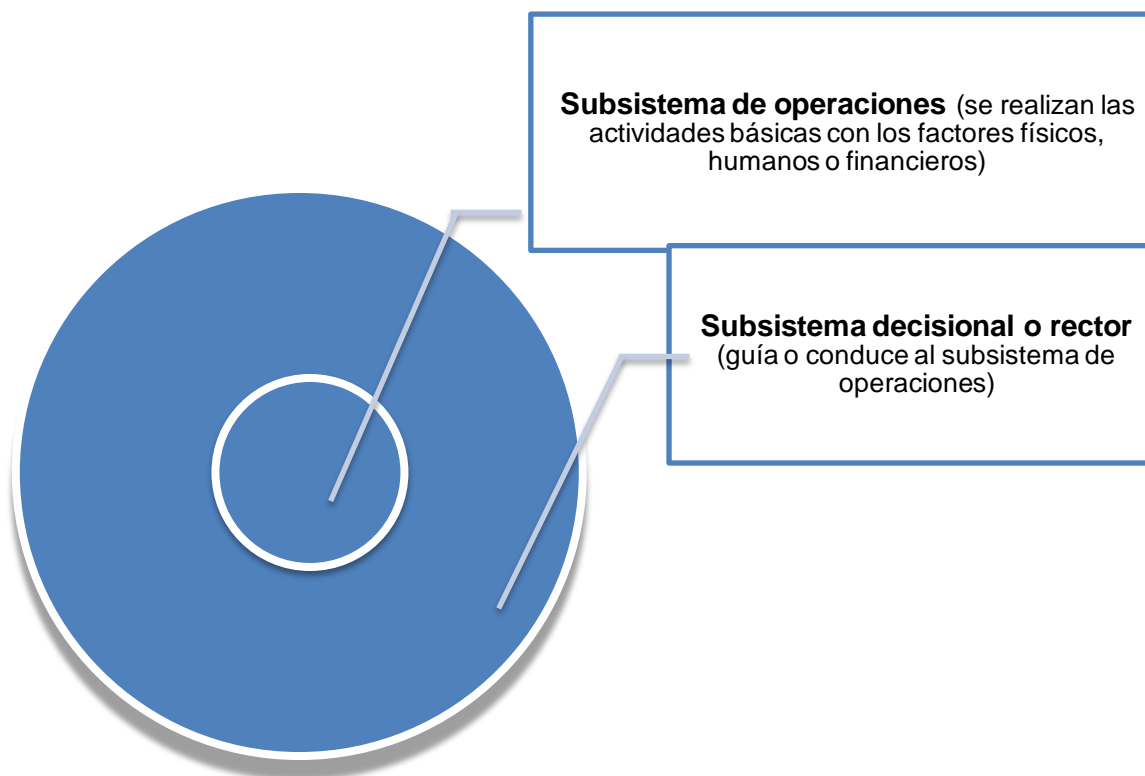
En la mayoría de los casos las decisiones empresariales se ajustan a situaciones de “incertidumbre limitada” con lo que el **riesgo** es inherente a la función empresarial.

5. El empresario y la función directiva.

Aguirre et al. (1991) expone que el empresario es el órgano individual o colectivo que fija los **objetivos** de la empresa, establece la **estrategia** empresarial y toma las **decisiones** oportunas para su desarrollo y consecución.

En la empresa existen dos niveles de circulación fundamentales:

- El **operativo**: donde actúan los factores económicos elementales:
 - Físicos
 - Humanos
 - Financieros
- El **decisional o rector** que envuelve al anterior. A este sistema rector de la empresa se le llama sistema administrativo, también llamado "management" cuya función general es **administrar**, guiar o conducir al sistema total de la empresa (Aguirre, Castillo y Tous, 2003).



La función directiva del empresario se refiere a la tarea de administración del subsistema decisional.

Kast y Rosenzweig (1987) proponen la administración comprende la coordinación de hombres y recursos para el logro de los objetivos organizacionales.

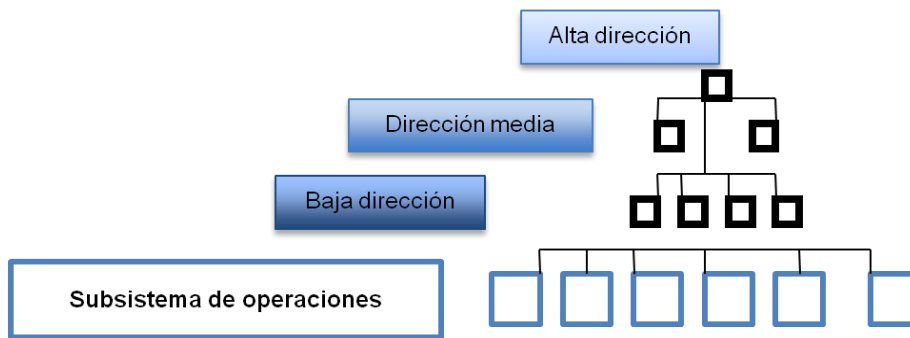
Actualmente, según Aguirre, Castillo y Tous (2003) predomina la concepción de la administración como **proceso**, como una serie de actividades que se suelen generalizar en: **planificación, organización dirección y control.**



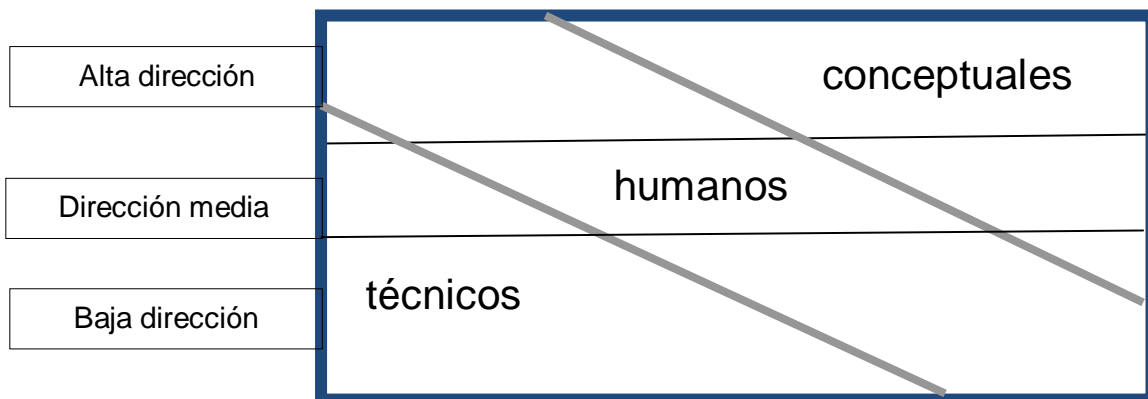
Como señalan Aguirre, Castillo y Tous (2003), el sistema de administración **toma las decisiones** oportunas realizando las siguientes funciones:

- **PLANIFICACIÓN:** se decide con antelación qué se desea conseguir, qué debe hacerse para lograrlo, cómo dónde, quién y cuando se hará.
- **ORGANIZACIÓN:** los responsables de la administración asignan a cada uno de los elementos que componen la empresa los papeles y tareas que han de desempeñar para alcanzar los objetivos establecidos.
- **DIRECCIÓN:** tras la organización y asignación de las acciones y actividades debemos motivar, y encaminar a las personas para que de forma voluntaria y con interés contribuyan al logro de los objetivos.
- **CONTROL:** es la actividad de seguimiento que mediante una observación y comparación regular y sistemática detecta las desviaciones que puedan darse respecto a los objetivos.

En la empresa es posible encontrar varios niveles dentro del subsistema directivo. Como se muestra en la siguiente figura podemos visualizar el subsistema de operaciones (puestos de trabajo en azul dentro del organigrama) y el subsistema directivo o decisional, observándose la alta dirección, dirección media y baja dirección.



Los conocimientos y capacidades que principalmente requiere cada nivel del subsistema directivos son distintos según el nivel. A continuación, se muestran en un gráfico según propone Aguirre et. al (1991) los distintos tipos de conocimientos y capacidades que requieren los distintos niveles directivos:

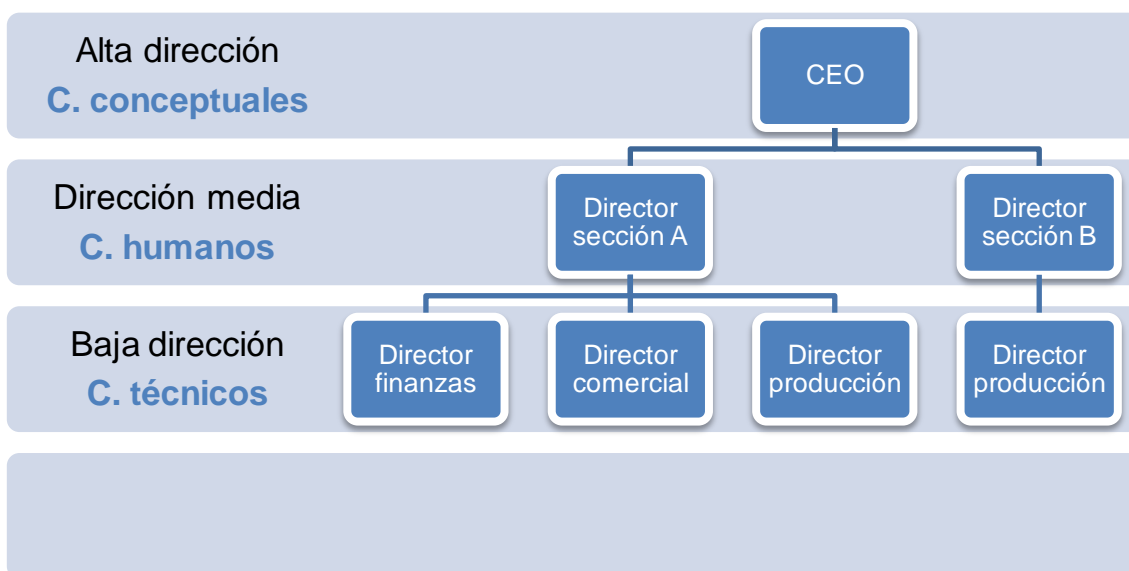


- De esta forma según expone Aguirre et al. (1991), **la alta dirección requiere principalmente capacidades de tipo conceptual** como capacidad de abstracción, de generalización, saber idear cosas nuevas, etc.
- La **dirección intermedia** requiere una menor capacidad conceptual, pero mayor capacidad para las relaciones **humanas** ya que deben servir de enlace entre la alta y la baja dirección, También necesitan ciertos conocimientos técnicos ya que deben

transmitir y traducir las orientaciones de la alta dirección al ejercicio práctico de la actividad básica de la organización.

- La **baja dirección** requiere conocimientos de **carácter técnico** relacionados con la actividad del subsistema operacional, aunque también conocimientos humanos ya que debe relacionarse con la dirección media y el subsistema operacional y en menor medida conocimientos conceptuales ya que las tareas propias de estos niveles suelen estar perfectamente estructuradas.

Como consecuencia las capacidades y conocimientos principales quedan recogidos en la siguiente figura.



Las tareas de dirección o administración corresponden a los administradores o directivos, que forman el subsistema decisonal o de administración. Un rol es un conjunto organizado de comportamientos correspondientes a un oficio o puesto determinado (Menguzzato y Renau, 1992). Para analizar las características del trabajo de dirección nos basaremos en Mintzberg (1995) y en su análisis de los roles del directivo:

Roles interpersonales: cabeza visible (es un símbolo que representa a la organización), líder (orienta el comportamiento) y enlace (relación con agentes del entorno)

Roles informativos: Monitor o receptor, difusor y portavoz (habla en nombre de la empresa y transmite información de la empresa hacia el entorno)

Roles de decisión:

Empresario o emprendedor (administración estratégica), gestor de anomalías (soluciona problemas), asignador de recursos, negociador (negociaciones no rutinarias con agentes externos).

Referencias:

AGUIRRE SÁDABA, A., CASTILLO CLAVERO, A. M. y TOUS ZAMORA, D. (1991): Administración de empresas, Ed. Edinford, Málaga.

AGUIRRE SÁDABA, A. (1992): Fundamentos de Economía y Administración de Empresas. Editorial Pirámide, Madrid.

AGUIRRE SÁBADA, A. (coord.) (1995): Fundamentos de economía y administración de empresas, Pirámide, Madrid.

AGUIRRE ,A.A.; CASTILLO,A.M. y TOUS,D.(2003): *Administración de organizaciones en el entorno actual*, Edit. Pirámide, Madrid

BERLE, A. y MEANS,G. (1932): The Modern Corporation and Private Property, Transaction Publishers,USA.

, Madrid.Galbraith (1967)

GEDAJLOVIC, E. y SHAPIRO. D. (1998). Management and Ownership Effects: Evidence from Five Countries. Strategic Management Journal, Vol. 19: 533-553.

. Enfoque de sistemas y de Contingencias, McGraw-Hill. MENGUZZATO, M. y RENAU, J.J.,(1992). La dirección estratégica de la empresa: un enfoque innovador de managment., Barcelona, Ariel,

KNIGHT, F.H. (1947). Riesgo, incertidumbre y beneficio, Aguilar, Madrid.

MINTZBERG, H., (1985): La estructuracion de las organizaciones, 1ª edición, 4ª reimp., Barcelona, Ariel,

SCHUMPETER, J.A. (1942): Capitalism, Socialism and Democracy, New York: Harper.



OCW- Universidad de Málaga <http://ocw.uma.es>
Bajo licencia Creative Commons Attribution-Non-Comercial-ShareAlike



Guzmán Parra, Vanesa F.
(2006-2009). Nombre de la asignatura: Economía de la Empresa I
OCW- Universidad de Málaga <http://ocw.uma.es>
Bajo licencia Creative Commons Attribution-Non-Comercial-ShareAlike

