

NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL
E/CN.12/642
11 de marzo de 1963

ORIGINAL: ESPAÑOL
CATALUNYANO

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Décimo período de sesiones

Mar del Plata, Argentina, mayo de 1963

EL EMPRESARIO INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA

Documento preparado por la Secretaría Ejecutiva

CATALONDO

INDICE

	<u>Página</u>
<u>Nota preliminar</u>	1

INTRODUCCION

1. Naturaleza del tema	3
2. El concepto del empresario	7
3. Cuatro estudios latinoamericanos	12
4. Texas y problemas que surgen de las investigaciones ...	19

Nota preliminar

El presente trabajo comprende, además de la presente introducción de la Secretaría Ejecutiva, cuatro trabajos sobre el tema del empresario industrial en América Latina en la Argentina, el Brasil, Colombia y Chile. Los autores de ellos son respectivamente: el señor Eduardo Zalduendo, en calidad de miembro del Centro de Investigaciones Económicas del Instituto Torcuato di Tella, en Buenos Aires; el señor Fernando Henriquez Cardoso, Profesor de Sociología en la Universidad de São Paulo; el señor Marón Lipman, en calidad de miembro de la Facultad de Sociología de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá; y el señor Guillermo Briones, Profesor de Sociología en la Universidad de Chile, Santiago. Tanto los hechos recordados en los trabajos como las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad de sus autores.

En su versión final, el presente documento figurará al frente de los estudios particulares sobre la Argentina (E/CN.12/642/Add.1), el Brasil (E/CN.12/642/Add.2), Chile (E/CN.12/642/Add.3) y Colombia (E/CN.12/642/Add.4) y formando un todo con ellos.

/INTRODUCCION

INTRODUCCION

1. Naturaleza del tema

En diversos estudios de la CEPAL se ha insistido con reiteración en la importancia que ofrece el tema del empresario, o si se quiere del "empresariado" en general. No sería posible ni oportuno en este momento mostrar a fondo todas las ramificaciones que este tema encierra. Tampoco es lícito eludir, sin embargo, los efectos de una presentación adecuada de los trabajos que este volumen encierra, así como intentar el bosquejo de las grandes cuestiones teóricas que el fenómeno del empresario ha presentado en la historia y sigue presentando todavía en el momento actual. El estudio del empresario constituye un caso típico de "tema fronterizo". Acuñado en algún momento de la historia de la bibliografía económica, alcanza más tarde con Schumpeter, como es sabido, su más clásica presentación. Ya en ella se hace patente de qué manera el tema trasciende de lo puramente económico, y cómo su tratamiento requiere las perspectivas más diversas de las distintas disciplinas humanas, la historia, la sociología y la psicología social sobre todo. En este sentido cabe asentar desde el comienzo algunas afirmaciones muy generales.

El economista está particularmente interesado en las repercusiones de la actividad empresarial en el desarrollo económico, es decir, su esencial preocupación consiste en determinar la relación existente entre la actividad del empresario y los demás elementos de que se compone en un momento dado el sistema económico.

Desde este punto de vista se ha considerado al empresario como un "recurso económico". Harbison y Myer ^{1/} señalan que el empresario "como recurso económico es similar en importantes aspectos al capital. Cuando un país pretende industrializarse, necesita acumular los recursos humanos estratégicos requeridos para la dirección de la actividad económica, en igual forma a como debe adquirir el capital necesario para instalaciones de energía, de caminos, puentes, sistemas de comunicaciones y fábricas."

^{1/} Harbison y Myer, Management in Industrial World (McGraw, Nueva York, 1959), p. 118.

A la historia económica le interesa más que nada desde su peculiar perspectiva poder responder a la pregunta individual y concreta de cuál ha sido la evolución de la empresa y del empresario, para determinar en consecuencia los modelos que esa evolución ofrece al mundo contemporáneo. El afán de explicarse por qué el empresario actual es así y no de otra manera, lleva de un modo u otro a buscar en la historia para encontrar la posibilidad de una respuesta más o menos satisfactoria. Arthur Cole ^{2/} precisa muy bien que el término apropiado para designar semejante tipo de investigaciones es el de "historia empresarial".

Conviene no olvidar en este punto que los historiadores difieren a menudo de los economistas en cuanto a la concepción del tiempo y la relación del mismo respecto de un proceso de cambio de cualquier orden. El pensamiento económico se refiere por lo general a ajustes o transformaciones que transcurren en un corto espacio de tiempo; los historiadores, en cambio, se enfrentan con mudanzas que exigen largos períodos de maduración. Ahora bien, conviene a este respecto tener en cuenta que muchos de los problemas relativos al empresario suponen procesos de cambio de cierta lentitud.

La psicología tiene como problema fundamental, por último, el de la posibilidad de analizar y definir las características "personales" que van unidas al hombre empresario, o dicho en forma genérica a la función o papel social del empresariado.

Los temas que se estudian desde esta perspectiva abarcan una amplia gama de cuestiones que van, entre otras, desde la descripción del denominado ego del empresario, su constitutiva predisposición para hacer frente a situaciones de incertidumbre, hasta la fuerza modeladora de la educación y de la experiencia en sus actitudes frente al riesgo.

Estas investigaciones han puesto de relieve un rasgo de carácter típico, el llamado "inconformismo", que se ha postulado con valor explicativo en muchos casos, como el de los grupos empresariales de los "Samurai" japoneses, el de los nativos de Medellín y Antioquia en Colombia y el de los inmigrantes de São Paulo en el Brasil. La psicología actual ha

^{2/} Arthur Cole, Business Enterprise in its Social Setting (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press 1959), p.13

destacado recientemente el tema de las motivaciones, y hoy día aparece con frecuencia la terminología forjada por el profesor McClelland, con su ya famoso achievement motive o n-achievement, en cuya consideración no es cosa de entrar en este momento.

Sin embargo, lo decisivo en el pensamiento actual es la afirmación de que la personalidad no constituye algo innato o definitivamente dado, sino que está siempre vinculada al conjunto de las situaciones en que se vive, sean realmente presentes o aceptadas como tales en cuanto derivadas del propio pasado. Tal es, en una palabra, el punto de vista de la psicología social.

En la sociología contemporánea el tema del empresario aparece en conjunción con diversos problemas, aunque al mismo tiempo se esfuerza por formular un cuerpo de doctrina o teoría sistemática.

Para algunos autores la figura del empresario marcha unida al cambio de la técnica, sobre todo a través del momento de la "innovación". En efecto, no siempre se trata de una auténtica "invención", sino de las variaciones implicadas por la introducción de un nuevo proceso tecnológico.

Se ha aplicado asimismo la teoría del liderazgo, subrayando de igual manera en este punto que la función del líder consiste propiamente en "nuevas prácticas" o "modos de hacer".

Karl W. Deutsch ^{3/} ha propuesto la posibilidad de formular un análisis funcional, que se llevaría a cabo en las siguientes cuatro fases: 1) estudio de la función social o técnica más importante; 2) estudio de los tipos teóricos de las personas e instituciones sociales a través de las cuales se cumple la función social primaria; 3) consideración de las funciones sociales secundarias que este tipo de agente histórico cumple dentro de su propio medio; 4) evaluación del efecto de esa peculiar combinación de funciones sobre el volumen y la eficacia de los servicios producidos para lograr la tarea primaria.

^{3/} Karl W. Deutsch, "A note on the History of Entrepreneurships, Innovation and Decision-Making", en Exploration in Entrepreneurial History, Vol. I, N°5 (mayo de 1949). Citado por E. Zalduendo, El desarrollo económico y el empresario (Santiago de Chile, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1959), p.24.

Relacionada en cierto modo con estos intentos de "análisis funcional", se ha intentado utilizar para la comprensión de la conducta del empresario la conocida teoría del papel social o "rol", un anglicismo cada vez más difundido. La citada teoría permite diversos enfoques y permite abordar problemas del más variado tipo. Recuérdese, a título de ejemplo, la propuesta de Lazarsfeld ^{4/} acerca de los cuatro problemas más característicos que es posible integrar en una visión sistemática del papel social del empresario: a) el problema del cambio en el cumplimiento de los diversos roles o papeles; b) el problema de las tensiones originadas por los mismos requisitos intrínsecos de los distintos papeles sociales; c) el problema de las expectativas en situación de conflicto; d) el problema del lugar del empresario dentro del sistema económico mismo, como institución más amplia.

He aquí, pues, en apretado resumen y en sus términos más generales, las distintas maneras de enfocar el tema del empresario por parte de la sociología. Conviene subrayar que el problema clave para esta disciplina consiste siempre, en definitiva, en determinar las condiciones sociales necesarias para la aparición, el desenvolvimiento y el éxito del empresario económico.

Para finalizar este rápido esquema, cabe señalar que el tema del empresario se ha tratado también dentro de una perspectiva interdisciplinaria, cuando se le sitúa dentro del ámbito más dilatado de las relaciones entre economía y sociedad. Así, por ejemplo, en el trabajo de Moore, ^{5/} que adopta precisamente ese título. Para este autor - de acuerdo en esto con otros varios - "las leyes económicas, como cualesquiera otras, son universales sólo en abstracto, y únicamente funcionan dentro de determinadas condiciones". "Se requiere en consecuencia un gran número de investigaciones comparativas para poder determinar cómo y por qué razones las condiciones dominantes son empíricamente universales"; en el caso del empresario el problema consiste, por lo tanto, en ofrecer una formulación sistemática de las condiciones sociales dentro de las que puede actuar.

^{4/} Paul Lazarsfeld, "Reflections on Business", en American Journal of Sociology, Vol. LXV, N°1 (julio de 1959). Citado por E. Zalduendo, op.cit., pp. 32-33.

^{5/} Wilbert E. Moore, Economy and Society (Nueva York, Doubleday and Company, Inc., 1955).

2. El concepto del empresario

Es cosa bien conocida que en la obra de Schumpeter la noción del empresario se encuentra estrechamente ligada a la del desarrollo. Un determinado sistema económico funciona sobre la base de una "corriente circulatoria" que asegura sistemáticamente determinadas combinaciones de los medios de producción, las cuales se ofrecen como posibilidades naturales. El funcionamiento de esta corriente circulatoria no produce por sí misma el desarrollo económico, aunque sí puede haber "crecimiento", siempre que se le interprete como aumento de la población y del patrimonio, los cuales no constituyen por sí solos alteraciones cualitativas.

El desarrollo es el resultado de un proceso de innovación, es decir, algo obtenido por la introducción de nuevas combinaciones que rompen el equilibrio del sistema. Importa subrayar, sin embargo, que estas nuevas combinaciones deben producirse, según Schumpeter, dentro de la misma vida económica y no fuera de ella. El empresario es cabalmente la persona capaz de crear las nuevas combinaciones, y su significación consiste por eso en aparecer como el verdadero motor del proceso de desarrollo.

El tipo de innovaciones indicadas por Schumpeter son: 1) introducción de un nuevo bien económico; 2) introducción de un nuevo método de producción; 3) apertura de un nuevo mercado; 4) conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas; 5) creación de una nueva organización en cualquier tipo de industria.

En definitiva, el cumplimiento de estas nuevas "combinaciones" constituye la función especial aportada en su tarea por los empresarios. No es de extrañar, pues, que su número haya sido siempre reducido, integrando un grupo por lo común más pequeño del que pudieran componer eventualmente todos los que tienen la posibilidad objetiva de desempeñar actividades empresariales.

Conviene recordar que los estímulos a la actividad empresarial señalados por Schumpeter no dejan de ser peculiares: "la voluntad de crear un reino privado y en general, aunque no siempre también una dinastía" o la "voluntad de conquista y la voluntad de crear", etc.

/Los elementos

Los elementos bosquejados permiten a Schumpeter proponer una nueva definición del empresario, sosteniendo que solamente se es tal "cuando se llevan efectivamente a la práctica nuevas combinaciones, y que ese carácter se pierde en la medida en que se ha puesto en marcha el negocio... Ser empresario no es así una profesión ni, por lo general, una condición perdurable, y los empresarios no constituyen por eso una clase social en sentido técnico, como la forman los terratenientes, los capitalistas y los obreros".

El propio Schumpeter reconoce que el concepto es, en consecuencia y al mismo tiempo, más amplio y más restringido que el concepto vulgar. Es más amplio en cuanto "abarca no sólo a los hombres de negocio independientes, sino además a quienes de hecho realicen semejante función (por ejemplo, directores, miembros del consejo de administración, etc.), o los que tienen de hecho un efectivo poder para actuar (quien dispone, por ejemplo de la mayoría de los votos en las asambleas de las sociedades anónimas); no es necesario tampoco que tenga conexiones permanentes con una empresa. Por otro lado, el concepto es más limitado en la medida en que no incluye a quienes se limitan a explotar negocios establecidos, sino sólo a los que llevan a cabo las funciones antes señaladas." ^{6/}

La definición de Schumpeter ha servido de base a numerosos trabajos posteriores, todos los cuales se esfuerzan por obtener una mayor claridad conceptual. El profesor Redlich, ^{7/} por ejemplo, ofrece una visión tripartita de la función empresarial, distinguiendo los siguientes elementos: "capitalista", el que proporciona fondos y otros recursos no humanos; "director" (manager), el supervisor y coordinador de las actividades productivas, y "empresario" en sentido estricto, el que planifica, innova y toma las últimas decisiones en una empresa productiva. Señala Redlich que se trata de una distinción analítica, pues sólo conceptualmente se separan funciones que de hecho puede desempeñar una misma persona, como ocurre a menudo en los niveles bajos de desarrollo.

^{6/} Joseph Schumpeter, Teoría del desenvolvimiento económico (México, Fondo de Cultura Económica, 1957), pp. 84-103. Citado por E. Zalduendo, op.cit., pp. 8-12.

^{7/} Citado por Bert F. Hoselitz, Sociological Aspects of Economic Growth (Glencoe, The Free Press, Illinois, 1960), p.141.

Tampoco faltan críticas a la concepción schumpeteriana, apoyadas por lo general en las transformaciones últimamente sugeridas por la empresa. Se señala, en efecto, que los factores de invención e innovación se realizan hoy con frecuencia en las grandes sociedades anónimas de un modo rutinario, calculado y sin identificación precisa con determinada persona. En las actuales condiciones sería preferible considerar la innovación sólo como un elemento habitual de la actividad cotidiana de las empresas.

A este respecto no parece inoportuno conceder alguna mayor extensión, aunque sólo sea a título ilustrativo, a una de las actuales concepciones sobre el tema en cuestión.

Harbison y Myer ^{8/} parten de una consideración de la empresa actual, con el fin de ofrecer algunos nuevos elementos en la consideración del tema.

Las funciones que en la actualidad puede desempeñar la empresa industrial (privada o pública) son las siguientes, siempre de acuerdo con los mencionados autores: 1) aceptación del riesgo y de la incertidumbre; 2) planeamiento o innovación; 3) coordinación administración y control; 4) supervisión de carácter rutinario. Las dos primeras funciones en particular implican siempre "autoridad empresarial". Reconocen que los economistas han señalado por lo general tres funciones cuando tratan del empresario en relación con el desarrollo: a) la aceptación del riesgo y la incertidumbre; b) la innovación, y c) la organización de la dirección y de los negocios de la empresa.

Harbison y Myer se interesan sobre todo por el proceso de dirección y consideran que la "dirección económica" puede incluir muy distintos tipos de personas, a saber: ministros de gabinete encargados de organizaciones económicas o de planeamiento, administradores de grandes divisiones o departamentos, personal profesional y asimismo especialistas con un alto nivel de formación, como economistas, ingenieros y hombres de ciencia. Sin embargo, dentro de la jerarquía de la dirección colocan un personaje que juega un papel decisivo: el denominado organization builder,

8/ Op. cit.

literalmente el "constructor de la organización", que puede ser el propietario de la empresa, un director profesional o un funcionario del gobierno. En todo caso se trata siempre del director de mayor jerarquía.

Su función consiste en dar el tono a la organización y en fijar las condiciones dentro de las cuales los demás miembros de la dirección pueden conseguir sus fines, ateniéndose al cumplimiento de las tareas que la organización les asigne.

Consideran Harbison y Myer que el empresario innovador schumpeteriano, imprescindible en las primeras etapas, debió ceder más tarde su posición al tipo de persona capaz de obtener el máximo de una organización necesariamente compleja. En las empresas modernas - con departamentos especializados de dirección financiera, ventas, investigación de la producción y del desarrollo - el verdadero innovador, más que el individuo, es la organización misma. Así, pues, el organization builder con éxito es la persona capaz de coordinar y de impulsar las actividades de los demás. No cabe duda que los innovadores individuales son todavía importantes - en la investigación fundamental sobre todo - pero sus ideas sólo pueden desarrollarse y ampliarse por medio de la organización.

No pueden menos de reconocer que en algunos aspectos su concepto del organization builder es paralelo al del empresario schumpeteriano. En ambos casos cumple las funciones de "agente catalizador" en el proceso de industrialización, esto es, acciona y reacciona dentro de su medio económico y social con el fin de promover el cambio económico. Pero insisten en que su concepto no se reduce a la innovación inicial, sino que cubre las fases sucesivas del desarrollo de la organización. Su eficacia depende, en fin de cuentas, de una "institución" económica, la organización misma, cuyo valor es mayor que la suma de sus partes individuales.

Tampoco es inoportuna una referencia al profesor E. Gannagé, quien en su reciente libro ^{2/} plantea la posible diferencia de las funciones empresariales entre los países desarrollados y los menos desarrollados en forma que quizá tenga interés para el caso de América Latina.

^{2/} Elías Gannagé, Economie du développement (Paris, Presses Universitaires de France, 1962) pp. 242-248.

Distingue Gannagé en este sentido entre dos tipos de funciones, una de creación y otra de cooperación. Al referirse a la primera, sostiene que los empresarios en los países poco desarrollados no corresponden al tipo "innovador" de la interpretación schumpeteriana, sino que su actividad se refiere más que nada a la "adaptación", es decir, al ajuste de las técnicas occidentales a las condiciones estructurales del país en donde se desenvuelve. Sin embargo, los riesgos de esta actividad, dadas las condiciones imperantes, son en muchos casos más elevados que los que lleva consigo la innovación en los países "desarrollados".

La función de cooperación adquiere singular importancia cuando se tiene en cuenta que los valores que conformaron al empresario del siglo XIX - ímpetu y confianza en sí mismo - parecen hoy insuficientes.

Sugiere el profesor Gannagé, además, que en las economías retrasadas es de urgente necesidad un tipo de empresarios que sepan coordinar los recursos disponibles y las actividades internas de la empresa, pero que no menos sean capaces de cooperar con las organizaciones externas a ella.

Es un hecho conocido que en nuestros países las instituciones públicas juegan un papel mucho más activo que en las regiones industriales avanzadas. El éxito de las empresas depende en gran parte de la paciencia y de la habilidad de sus dirigentes para iniciar, orientar y llevar a buen término múltiples y laboriosas negociaciones con las autoridades competentes.

3. Cuatro estudios latinoamericanos

El haz de rápidas acotaciones que precede no tiene - como se advirtió - otro sentido que el de ayudar en la mejor interpretación posible de los estudios acerca de la realidad latinoamericana que ahora se presentan en forma conjunta. Debe advertirse que el carácter de estos cuatro trabajos, realizados en la Argentina, el Brasil, Colombia y Chile, es meramente exploratorio. No pretenden agotar el tema en extensión ni en profundidad. En estudios posteriores habría que considerar una serie de otros países de América Latina para disponer de un cuadro más acabado de la realidad. Del mismo modo, convendría examinar con mayor precisión y detalle muchos de los temas planteados en esos estudios. A este respecto, sin embargo, es preciso hacer virtud de las manquedades posibles, en la medida en que por su carácter exploratorio y de avance constituyen una base inapreciable para la programación de nuevas investigaciones. Su lectura quizá estimule numerosas reflexiones, abriendo camino a nuevas ideas y otros enfoques. Como en casos parejos, lo que alguien pueda considerar como error pudiera ser, al contrario, de suma utilidad para trabajos posteriores.

Nótese que las personas encuestadas son en realidad propietarios o directores de industria, sean o no "empresarios" de acuerdo con la definición schumpeteriana u otra semejante. Esto explica que muchos de ellos - como revelan los resultados de las investigaciones de que se trata - no sean en modo alguno "innovadores".

Puede sustentarse, en consecuencia, que lo que se ha llevado a cabo en fin de cuentas es una descripción de estos grupos de propietarios o de directores, aunque utilizando para tal efecto el cuadro de referencia proporcionado por la teoría del empresario en sentido estricto. De acuerdo, pues, con esta indicación, en la lectura de estos estudios "empresario" deberá entenderse la mayoría de las veces en el sentido más limitado de "jefe de empresa".

Constituyen estos estudios lo que pudiere denominarse "monografías sociográficas". La mayor significación de sus resultados sólo puede captarse en la medida en que se relacionen con el proceso general del

/cambio social.

cambio social. No se ha pretendido en estas primeras aproximaciones ofrecer en forma agotadora todos los elementos explicativos de la actitud empresarial, aunque en alguno de ellos - el del profesor Cardoso - se avanza ya considerablemente por este campo con referencia a la realidad brasileña. No es impertinente insistir, sin embargo, en que el propósito fundamental de estos estudios se puso sobre todo en la previa y necesaria "descripción", a fin de que luego y gracias a ella pudieran desprenderse temas tan amplios como el de la formación del grupo empresarial, su movilidad, su ideología, sus valores, etc.

Esta posición metodológica parece por completo correcta, pues es necesario poseer primero un cuadro lo más completo posible para encontrar en él - dada la amplitud del tema - los elementos indispensables que permitan seleccionar los aspectos más decisivos o estratégicos para analizarlos más tarde con el máximo de precisión y profundidad.

Conviene señalar también que las muestras utilizadas en esas investigaciones no son estadísticamente representativas de todos los empresarios de cada país, ya que por lo general se prefirió ceñir el análisis a las empresas relativamente grandes. Estas características sitúan a todos los trabajos en la perspectiva de lo que cabe denominar "estudios de casos". En este sentido es como deben interpretarse adecuadamente sus resultados.

Importa destacar asimismo otro hecho. Los cuestionarios corresponden al tipo llamado de actitudes y opiniones, y como es sabido existe siempre el problema de determinar la medida en que pueda haber discrepancia entre las opiniones emitidas y la conducta real o efectiva de las personas encuestadas. En algunos aspectos no parece dudoso que las opiniones expresadas no pasan de ser una declaración de "buenos deseos", por lo que quizás no reflejen la situación con toda fidelidad. Convendría, por lo tanto, mantener la clara conciencia de este problema - el del alcance verdadero de las respuestas -, a fin de no deducir conclusiones que en modo alguno están implícitas en el contenido de los trabajos.

De la apreciación conjunta de las cuatro investigaciones se desprende que existe una relativa similitud en las respuestas recogidas en los estudios.

/Este hecho

Este hecho permite, con las precauciones necesarias, generalizar las conclusiones a un plano más amplio que el de los cuatro países estudiados.

Cuando se trata de caracterizar socialmente a los empresarios a base de los datos obtenidos por las encuestas realizadas, surgen de inmediato una serie de aspectos del mayor interés. En efecto, es notoria la elevada proporción de extranjeros dentro del grupo de los empresarios considerados. En el caso de Argentina, donde el desarrollo industrial ha sido considerable, el número de empresarios extranjeros asciende en la muestra al 29 por ciento. En Chile el fenómeno es de mayor intensidad aún, pues de todos los empresarios estudiados, el 48 por ciento son extranjeros, y dentro del grupo de los empresarios nacionales, el 54 por ciento son hijos de extranjeros. Estos resultados ponen de relieve el problema de la capacidad empresarial existente en nuestros países, así como otro problema no menos importante: el del grado de integración del empresario de origen extranjero en la comunidad nacional. Ambos temas merecen una investigación más a fondo.

Gran parte de los estudios sobre los empresarios se refieren a la formación requerida para desempeñar semejante función. Puede decirse que en los países estudiados el nivel de formación de los empresarios, teniendo en cuenta la densidad educativa general de América Latina, es bastante elevado. Adviértase además que entre los que poseen preparación universitaria muchos provienen de la rama de ingeniería.^{10/}

En los estudios usuales sobre el tema se suele considerar de importancia precisar la relación entre el empresario y la propiedad de la empresa. En los países de que se trata en esta investigación sigue manteniendo un gran peso el grupo que ocupa la posición empresarial - directorial propiamente - por ser propietario de la empresa. Existen de este modo dos grupos que representan a su vez dos tipos de empresarios: el del empresario-administrador y el del empresario tradicional o propietario de la empresa.

^{10/} No se olvide que las encuestas se refieren en su mayor parte a las grandes empresas, en muchos casos dirigidas por administradores o representantes de los accionistas o de las familias propietarias. Este hecho puede contribuir a explicar el alto nivel de educación encontrado. Es muy probable que no pueda decirse lo mismo de las empresas pequeñas.

El estudio realizado en São Paulo distingue tres categorías fundamentales de directores: 1) los que pertenecen a la "familia propietaria" de la empresa; 2) los que son accionistas de empresas abiertas", es decir, no controladas por familias, y 3) los que administran "profesionalmente" las empresas.

Si ahora se examinan algunos aspectos de lo que se puede llamar el papel empresarial, los resultados de las encuestas señalan ciertos rasgos significativos, como puede verse a continuación.

AUTOCLASIFICACION POR TIPOS EMPRESARIALES

(Porcientos)

Tipos	Argentina	Colombia	Chile
Innovador	20.6	11.1	15.2
Realizador	32.3	42.7	41.3
Organizador	20.6	31.4	21.8
Imitador	14.7	-	4.4
Coordinador	-	8.4	2.1
Financiero	11.7	2.7	4.4
Tradicionalista	-	-	8.6
Otros y sin respuesta	-	2.7	2.1

Si se tiene presente lo que se indicó antes acerca de la necesidad de interpretar cautelosamente los resultados de las encuestas de actitudes y opiniones, no habrá peligro en referir algunos de estos datos a los conceptos iniciales de estas páginas sobre el empresario. A primera vista la auto-definición como "innovador" - aspecto fundamental de la definición schumpeteriana del empresario - parecería carecer de importancia en los países investigados. Sin embargo, si se recuerda que en esa concepción se señala asimismo que lo fundamental en la función empresarial no es la innovación como "invención" sino en el sentido de "llevar a cabo" o "poner en práctica", no cabe duda que la autodefinición como "realizador" puede también interpretarse incluida dentro del concepto más alto de "innovación-

/realización". 11/

realización.^{11/} Vale la pena anotar también que los empresarios, de acuerdo con las respuestas obtenidas, otorgan una elevada estimación a la función que desempeñan. Ligado a esta convicción aparece un rasgo cuya significación no debiera escapar. En efecto, el grupo empresarial opina que, dada la importancia del papel que cumplen, les debería corresponder "una participación más directa en la conducción de la política económica del país".^{12/}

Es muy significativo a este respecto el tenor de las respuestas obtenidas en la investigación argentina. De acuerdo con ellas, el empresario "debe tener una participación más activa en la conducción nacional ... y no puede sustraerse a las responsabilidades sociales que el momento actual le asigna". De modo semejante se manifiesta el deseo de que "el empresario tenga una actuación fuera de la empresa a los efectos de orientar la política del país".^{13/}

Respecto del importante problema de las relaciones con las organizaciones sindicales obreras, las actitudes muestran una serie de rasgos que pudieran interpretarse como umbrales positivamente favorables frente a este tipo de organizaciones. En este sentido los empresarios estiman útil la participación activa de los sindicatos en la planificación del desarrollo económico. Y no menos bien dispuesta parece ser la estimación de la relación más concreta del sindicato con la empresa misma. Sin embargo, es muy probable

^{11/} Respecto al proceso de innovación, el profesor Gannagé señala la importancia para los países poco desarrollados de lo que denomina "actos intuitivos", que consisten en una nueva combinación de conocimientos y de experiencias anteriores. Considerando la posibilidad de futuras investigaciones sobre la actitud empresarial en América Latina, sería interesante utilizar las sugerencias del autor y redefinir la capacidad de innovación en términos de la habilidad para introducir los procedimientos de producción de los países avanzados y adaptarlos al propio medio. Ello exige una capacidad de invención peculiar, la de nuevos procedimientos que armonicen con los recursos y factores disponibles.

^{12/} Guillermo Briones, El empresario industrial en América Latina: 3. Chile (E/CN.12/642/Add.3), p. 33.

^{13/} Eduardo A. Zalduendo, El empresario industrial en América Latina: 1. Argentina (E/CN.12/642/Add.1), p. 23.

que el verdadero alcance de semejantes actitudes sólo pueda juzgarse de manera adecuada si no se olvida que una fuerte proporción de los empresarios manifestó que el estado debería aumentar su control sobre las organizaciones obreras, sobre todo en lo relativo a las peticiones de aumento de salarios y al derecho de huelga. Esta peculiar expectativa referente al estado coincide con las actitudes generales que frente a él se mantienen. Los industriales esperan que el estado cree condiciones propicias al desarrollo de la industria, y es muy probable que entre ellas se piense en la prevención de los conflictos sindicales.

Por otra parte, como se sabe, los industriales latinoamericanos tuvieron que adaptarse a situaciones bastante singulares, que en última instancia derivaban del hecho de que nuestros sistemas económicos no fueran ni sean todavía ni puras economías de mercado ni tampoco economías planificadas. La empresa se desarrolló en gran parte gracias a la habilidad de los empresarios para manipular, a través de las conexiones políticas, sobre el sistema de poder, inclinándolo a su favor. Esto explica fácilmente la idea que mantienen algunos de esos industriales de sus relaciones con los sindicatos, ó sea como un elemento más de las maniobras políticas y burocráticas en las que tan a menudo incurren.

Las actitudes frente al estado y en especial las que atañen a la relación "intervención estatal-empresa privada", constituyen un sector importante vigorosamente destacado en todos los estudios. Puede sostenerse en términos generales que impera frente al estado una actitud ambivalente. En el análisis ofrecido en el estudio relativo a São Paulo, se destaca lo que sigue: "La preocupación por obtener provecho de las facilidades oficiales caracteriza la mentalidad económica de este tipo de jefes de industria. El estado patrimonialista, desde el momento en que puede ser manipulado, pasa a ser el ideal de organización gubernamental para estos defensores de la iniciativa privada. Como difícilmente se cumple esta condición, por razones que veremos más adelante, se llega a un juicio moral maniqueísta del estado, según el cual se ven en él tanto el bien como el mal. El lado bueno está representado por el estado protector: 'El estado debe proteger a los industriales por medio de financiamiento a largo plazo e intereses reducidos'. Los industriales de esta categoría, contrarios a la intervención estatal, esperan y desean que el gobierno desempeñe una

/acción complementaria

acción complementaria que les garantice posibilidades más fáciles de éxito económico: 'El estado debe secundar la iniciativa privada, creando condiciones para que la industria pueda desarrollarse plenamente en un régimen de libertad'. La representación correspondiente y opuesta a la del estado-protector surge cuando los industriales piensan en el estado intervencionista. Objetivamente, las mismas condiciones que hacen del estado un instrumento de distribución de beneficios a los industriales, le permiten y hasta le obligan a actuar como elemento controlador de la libre empresa. Para esta categoría de industriales las intervenciones del estado siempre son desastrosas: 'La intervención estatal es la peor, porque sus consecuencias son imprevisibles'. 'El estado es mal patrón y mal administrador; las empresas estatales tienen problemas que jamás surgirían en las empresas particulares'.^{14/}

Esta clase de juicios, y otros similares, se encuentran también en los demás estudios y señalan en consecuencia un área de sumo interés para futuras investigaciones.

Antes de terminar esta breve reseña sobre los resultados más generales, cabe destacar que la actitud frente a un hecho de tanta importancia como el de la creación de una zona de libre comercio en América Latina pone de manifiesto rasgos sobremanera significativos. Muestran, por lo general, que esa política les favorece, aunque no pueda afirmarse que la mayoría de ellos haya tomado medidas concretas respecto a esta iniciativa. En el caso de Chile, por ejemplo, sólo 19 de los 46 industriales encuestados dijeron haber iniciado algunas medidas al respecto. Esas medidas incluían mayor información sobre la iniciativa, estudios de costos y algunas ampliaciones en la producción actual.

^{14/} Fernando H. Cardoso, El empresario industrial en América Latina: 2. Brasil (E/CN.12/642/Add.2), pp. 45-46

4. Temas y problemas que surgen de las investigaciones

El carácter exploratorio, de iniciación incitante, de los estudios aquí reunidos, casi obliga al esfuerzo de escudriñar cuáles son las vías que abren y qué tipo de investigaciones contienen ya en formas de brotes prometedores.

En la extensa bibliografía dedicada al tema destacan los estudios de carácter comparativo. Los trabajos presentados significan en este punto el comienzo de una valiosa contribución. ¿Podrían ya extraerse, sin embargo, algunas conclusiones de un modesto tanteo en este campo de análisis?

Gran parte de los estudios comparativos parten de suponer que el proceso de industrialización tiene elementos comunes en todos los países y que su lógica interna conduce a una cierta uniformidad, tanto entre las organizaciones industriales como entre las funciones empresariales mismas. Es innegable la existencia de ciertos elementos comunes en el proceso generalizado de industrialización y que su conjunto, mayor o menor, se refleja en el carácter y en la función empresarial misma. Pudiera pensarse, sin embargo, que tales rasgos se refieren muy en particular a la estructura técnico-administrativa de la industria y a la función del empresario en conexión precisamente con ese tipo de estructura. De ser así, es indudable que la generalización o supuesto inicial deja de lado un conjunto de problemas fundamentales.

La empresa, como se ha señalado repetidas veces, "debe ser considerada como una institución social al lado de otras instituciones, y relacionada estrechamente con ellas".^{15/} Por consiguiente, en la medida en que la función empresarial aparece integrándose como una particular "institución", se perfila como tema de supremo interés poner al descubierto todo lo que trae consigo la inserción de esa institución como tal en el complejo más amplio del sistema económico y social de cada país.

Supuesta en este sentido la existencia y la clara distinción, por ejemplo, entre sistemas de "libre empresa", de "economías planificadas" y de "economías mixtas", habría que pensar que la empresa tiene en cada una de ellas un valor institucional diferente y que, por lo tanto, también

15/ Informe preliminar sobre el estudio "Las condiciones sociales del desarrollo económico", (E/CN.12/374), presentado al 6º período de sesiones (Bogotá, 1955) de la CEPAL.

/son distintas

son distintas la función y definición del empresario. Dicho en otra forma y con mayor precisión: en el sistema de "libre empresa", la unidad económica está constituida por la "firma"; en un sistema de economía planificada, en cambio, la unidad económica se encuentra más bien en la "industria". Aceptando de momento la validez de esta distinción, es patente que los problemas planteados al empresario tienen que ser muy diversos en cada caso. Así, por ejemplo, cuando se trata de los aspectos que deben considerarse en la creación de una nueva planta.

Es más, aunque en muchas economías "planificadas" subsista un sector más o menos amplio de propiedad privada, el sentido vigente de esa propiedad es muy distinto del que rige en los sistemas de "libre empresa".

Sería sumamente útil, por consiguiente, plantear cualquier estudio sobre el empresario partiendo de la definición de la función social de la empresa en relación con el particular "sistema" en que se encuentra incluida.^{16/} Semejante planteamiento permitiría lograr una comprensión más depurada de las diferencias manifiestas en los análisis comparativos, aun en el caso que se trate de sistemas más o menos similares.

En este sentido, David Granick ^{17/} por ejemplo, señala que en los varios países europeos por él estudiados, son muy distintos los requisitos para ocupar los altos puestos directivos. En Alemania, lo que fundamentalmente se requirió fue la existencia de una "vocación" - concepto casi inefable - y de una voluntad manifiesta de lealtad frente a la empresa privada. En Francia, en cambio, se prefirió la personalidad de formación académica, de suerte que los más altos puestos directivos constituyeron un monopolio de los graduados en las "Grandes Ecoles". Los ejemplos podrían aumentarse. Lo que importa ahora, sin embargo, es subrayar que esos distintos "tipos de actitud" no pueden interpretarse "exclusivamente"

^{16/} Para una consideración de la empresa desde un punto de vista que elimina el marco historicista sin perjuicio de reconocer la significación de lo "histórico", véase el sugerente artículo de Alain Touraine, "Travail et Organisations Européennes de Sociologie, Tomo III, No.1 (1962), pp. 1-20.

^{17/} David Granick: The European Executive (Nueva York, Doubleday and Company, Inc., 1962).

por el peso histórico de determinadas relaciones: ¿No es a este respecto apasionante el caso japonés? ¿No funcionan en ese país con todo éxito empresas de tipo familiar, que a tenor de la interpretación corriente en nada responden a los requerimientos de la "moderna" sociedad industrial?

El problema consiste, dicho en su forma más llana, en que no es posible desconocer las grandes diversidades existentes entre los empresarios de los distintos países, ni, lo que es más grave, que esas empresas funcionan - y funcionan bien - aun siendo muy distintas las características del "modelo óptimo" a que unas y otras se refieren.

¿Cuál es la situación de América Latina? Por el momento basta aceptar el hecho de su peculiaridad, para percibir como imprescindible el intento de formular de nuevo, de acuerdo con ellas, los modelos vigentes de los empresarios.

En la introducción del trabajo sobre el Brasil se indican algunos elementos que constituyen características especiales de la economía latinoamericana y que contribuyen a aclarar el problema de la "aplicabilidad" de la temática usual sobre el empresario al que predomina en América Latina.

Destaca como uno de esos elementos el carácter de "capitalismo marginal" que tendrían nuestras economías. Ese carácter induce a poner en duda la creencia de que los empresarios de nuestros países "repitan la historia de los hombres que forjaron el desarrollo del capitalismo en el período clásico". Y no sólo porque la situación estructural es muy distinta en este caso, sino porque las formas de producción están impuestas por el desarrollo que las ciencias y la práctica industrial han alcanzado en los países más avanzados.

No cabe entrar en este lugar en mayores pormenores sobre las condiciones estructurales de América Latina. Pero, en la medida en que pudiera servir para iniciar un planteamiento, basta señalar lo que significaría desarrollar con algún detenimiento la ecuación "empresario-economía de mercado". En ese punto, tal vez fuera útil - y podría manejarse en futuras investigaciones - recurrir a la teoría del dualismo estructural que pretende valer para la realidad constitutiva de los países en franco "subdesarrollo" o "poco desarrollados" todavía. A veces más que de

/"dualismo" debiera

"dualismo" debiera hablarse de "pluralismo". Sea como fuere, casi todos los países latinoamericanos - en más o en menos - caen dentro de esta categoría, para cuyo significado bastará recordar en esta rápida referencia la clara definición de Gannagé: "Por dualismo económico entendemos toda ruptura, toda yuxtaposición, toda separación que se establece entre una región y el resto del territorio, entre dos sistemas o sectores, entre grupos sociales en el interior de un área espacial tal como la nación. Los puntos de contacto son limitados, los lazos se rompen a menudo, las transmisiones son frecuentemente imperfectas".^{18/}

El papel que el estado juega o puede jugar es otro factor de suma importancia. Nadie desconoce cuál es su peso en la vida económica latinoamericana, sea por su interferencia en el mercado y en el nivel de precios, sea por su capacidad crediticia o por los mecanismos de que dispone para otorgar otros tipos de facilidades y beneficios. Esta circunstancia abre una amplia perspectiva, como antes se dijo, sobre la actividad empresarial en los países de América Latina, delimitando un campo de investigación - sin duda vidrioso - de la mayor trascendencia.

La gestión económica directa del estado - de estado como empresario - ha sido hasta ahora bien restringida. Pero la presencia en los últimos años de algunos conatos en esta dirección respecto a unos pocos sectores industriales - si bien de importancia considerable - exigiría mayores investigaciones, no sólo estrictamente económicas y jurídicas - el círculo de las muy diversas formas contractuales que puede tomar esa actividad -, sino administrativas muy en particular, es decir, de capacidad empresarial. Debe reconocerse que se trata de un campo tan amplio como completamente inédito, no obstante su significación. Surge así esa figura, todavía imprecisa, del "empresario público", destinada quizás a destacarse con gran relieve en el futuro económico de América Latina.

^{18/} Gannagé, op. cit., p. 61.

En relación con el tema de la ausencia o presencia de la iniciativa empresarial y de los factores que la determinan, pueden ser útiles - para su investigación posterior con mayor detalle - los señalados por el profesor Erich Egner en su estudio sobre el Perú.^{19/}

El elemento fundamental que ahí se destaca es la "ausencia de un clima industrial", caracterizado por las siguientes notas: 1) carencia de la suficiente experiencia en el campo industrial; 2) falta de los modelos indispensables en que orientarse y de los consejeros técnicos capaces de prestar la necesaria ayuda; 3) dificultades que plantea la inexistencia de los servicios complementarios; y 4) el peso de los "imponderables" derivados de la reducida racionalización del mercado. Todo lo cual implica un extraordinario incremento del riesgo, en la medida en que el hombre de empresa peruano, bajo la presión de la competencia extranjera, debe contar con inversiones a largo plazo y con una inmovilización del capital fijo respecto de un mercado todavía no constituido".

Parece indispensable por último, analizar el tema de la capacidad empresarial en grupos distintos a los hasta aquí considerados, porque nadie puede dejar de sospechar que en las futuras tareas que plantea el desarrollo habrán de intervenir nuevos elementos sociales en las funciones empresariales.

En resumen, casi todos estos temas, someramente bosquejados ahora, se incluyen en un solo gran tema, en el estudio de "la empresa como institución social", frase con la que se perfila en su contenido esencial una de las tareas más importantes de los años venideros.

^{19/} Dr. Erich Egner, "Wirtschaftliches Wachstum in Peru und seine Widerstände" en Untersuchungen einzelner Entwicklungsländer Von Duncker & Humblot (Berlín, 1960), pp. 35-39.

