

NACIONES
UNIDAS



CEPAL

ILPES

INSTITUTO LATINOAMERICANO
DE PLANIFICACION
ECONOMICA Y SOCIAL

PROGRAMA DE CAPACITACION

Documento ASD-96

BREVE GUIA PARA EL ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS
EMPRESARIOS Y DEL SECTOR EMPRESARIAL */

Carmen Barros L.

*/ El presente documento se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos de la Dirección de Programas de Capacitación.
88-11-1620

I. GENERALIDADES

1. Empresario

- a) Noción abstracta - es una categoría de individuos que se definen por poseer ciertos rasgos sicosociales - creativos, se arriesgan, buscan oportunidades y las aprovechan - y por el hecho que emprenden actividades y poseen las destrezas para sacarlas adelante.
 - b) Esta noción adquiere sentido real en la medida que se sitúa a los empresarios en un contexto histórico. Los empresarios, de hecho, actúan orientados por sus representaciones de la realidad, encuadrados en un contexto social estructurado, y en relación con otros. De ahí la necesidad de rescatar la diversidad y variabilidad temporal del comportamiento de los empresarios. Hay tipos o modalidades de ser empresario, estudiarlos requiere de análisis empíricos. Se presentará luego un esquema analítico donde se enumeran los elementos a tener en cuenta para describir las características y comprender la forma de actuar de los empresarios en una sociedad y tiempo determinados.
2. La importancia del empresario es ser agente dinamizador o retardador del desarrollo. Entendiendo por desarrollo económico la expansión constante de la capacidad productiva mediante: (i) la aplicación reiterada del excedente en nuevas inversiones; (ii) la innovación tecnológica; (iii) la capacidad organizacional adecuada para combinar eficientemente los recursos productivos.

3. Distinguir entre:

- a) Empresario como agente productivo responsable de las decisiones a nivel de una o más empresas. Es decir, como actor social individual.
- b) Sector empresarial como agente condicionador del desarrollo de su sociedad. Es decir, como actor social colectivo. Empresariado = actor social que define intereses en común, que usualmente se organiza y busca ejercer influencia en el aparato del Estado para orientar la forma de organizar la economía y dar un contenido a las políticas

públicas y a las leyes que les sean favorables (Muñoz, 19).

II. EMPRESARIO/EMPRESA

Empresa = unidad económica, las productivas son las que aquí interesan, con una determinada forma de organización interna e inserta en un medio social. Empresario como directivo a cargo de su funcionamiento eficiente. En relación con la organización de la empresa se pueden distinguir, con propósitos analíticos, dos grandes dimensiones:

- 1) La organización del proceso productivo. Esta se refiere a la eficiencia tecnológica = resultados productivos de la transformación de insumos en bienes.

Tiene que ver con decisiones técnicas acerca de la distribución de tareas y con la forma de combinar factores --insumos, capital, trabajo intermediados por la tecnología-- para producir algo.

En este sentido el empresario es un creador, "como un artista de una roca hace una escultura", correspondiéndole las decisiones de haber creado, de mantener funcionando y de hacer crecer su empresa. Su papel sería pues encargarse de la gestión efectiva de la empresa, entendida como la capacidad de generar excedentes y reinvertir y, la de aumentar la productividad vía la innovación tecnológica y una administración tecnificada.

- 2) La organización del proceso de toma de decisiones y la forma de ejercer derechos sobre las cosas (propiedad) y sobre las personas (autoridad). Esta dimensión abarca dos aspectos interrelacionados: la forma de la propiedad y la forma de distribuir y ejercer la autoridad. En relación a esto último interesan tanto los roles de autoridad como los ámbitos en que se toman las decisiones pudiendo diferenciarse entre: (i) decisiones productivas y técnicas; (ii) decisiones administrativas concernientes a la comunicación y coordinación de los equipos de personas, al manejo de los conflictos y a la motivación y mejoramiento de la productividad del trabajo; (iii) decisiones sobre cómo distribuir los beneficios generados (tasa de inversión, tasa de ganancia del capital, remuneración al trabajo, etc.).

Los dos aspectos recién mencionados se traducen en la forma que asumen las relaciones al interior de la empresa, por ejemplo, entre capital/trabajo, autoridades/subordinados.

- 3) Relaciones de la empresa con el medio social en que está inserta, especialmente con el sistema económico y el sociopolítico (Ramos, 1981).

Simplificando, pueden señalarse tres grandes categorías de relaciones, a saber:

- (i) relaciones de intercambio: insumos/productos y los mercados intermedarios;
- (ii) relaciones de poder, particularmente importantes son las con el Estado a través de las políticas económicas (arancelarias, salariales, laborales, tributarias, etc.) y de la legalidad vigentes (negociación colectiva, regulaciones sobre propiedad, etc.);
- (iii) relaciones socio-culturales. Aquí se consideran, a vía de ilustración, las imágenes prevalecientes acerca del rol del empresario y la legitimidad de su función, las ideas socialmente aceptadas acerca de lo que es el desarrollo deseable, etc. (Campero, 1988).

Los conceptos, expuestos sumariamente, sirven como guía para observar la realidad empírica y describir, así, cuál es el comportamiento real de los empresarios y cuál es la forma de funcionamiento de sus empresas. Se puede, luego, categorizarlos en diversos tipos o modalidades de empresarios y de empresas.

III. SECTOR EMPRESARIAL Y DESARROLLO

A este nivel de análisis se conceptualiza al empresariado como agente entorpecedor o dinamizador del desarrollo debido a su espíritu innovador y emprendedor, reconociendo que el alcance real de su acción está encuadrado por: las condiciones del sistema económico, por las características del sistema sociopolítico y el contenido de las acciones del Estado y por las representaciones que ellos se hacen de estas realidades. A lo que se agrega

la forma que asumen sus relaciones con otros actores, debiendo llegarse a una acción colectiva que es el producto resultante de la interacción social. Lo dicho se complica además por el carácter subordinado de las economías de los países en desarrollo (relaciones con el mercado internacional).

Esta afirmación se expresa en un esquema analítico que se expone resumidamente en un diagrama. Este se complementa con la explicitación de los supuestos en que se basa y la explicación de algunos de los conceptos que lo conforman.

A nivel del empresariado como actor social, se consideran no sólo los rasgos sicosociales que por definición les son característicos, sino también otros dos aspectos de índole subjetiva. Uno de ellos son sus motivaciones o los intereses que los impulsan a actuar. Estos, por citar algunos, pueden ser: mejorar su cuota de beneficios en la pugna distributiva; imponer una forma de dominación que les asegure el control sobre la organización de la producción y el consumo; defender su sobrevivencia como agentes productivos, etc. El otro, son sus percepciones o la forma cómo interpretan o le dan sentido al marco estructurado en que se mueven y lo que sería el comportamiento de otros actores.

Por consiguiente, la racionalidad empresarial no es abstracta ni obedece a la pura lógica sino que se construye a partir de experiencias concretas y de representaciones de una realidad en particular.

En cuanto al contexto estructural son particularmente significativas la estructura socioeconómica y la política.

En la estructura socioeconómica se mencionan, por una parte, determinados rasgos, que van desde los más generales como son aquellos referidos a las peculiaridades que adopta el sistema económico capitalista y a cuáles son las fuerzas sociales existentes en una sociedad dada hasta las más puntuales de las modalidades de organización de las empresas. Por otra, las categorías de individuos que tienen una capacidad similar de disponer y usar de los recursos productivos y de gozar de los bienes y servicios que con ellos se originan. Vale decir, la distribución de posiciones con diversas

cuotas de recompensas y las relaciones de dominación/subordinación existentes entre ellas a nivel de la empresa y del mercado. Es importante el grado en que se constituyen en fuerzas sociales, es decir, conforman agrupaciones con identidad, intereses y valores propios que expresan demandas y se relacionan en condiciones variables de conflictos y acuerdo.

La estructura política se relaciona con las decisiones que obligan a todos los miembros de una sociedad vía la acción del Estado (cuenta con el respaldo de la coacción legítima para hacer cumplir sus mandatos). Dicho en forma muy simplista, el Estado recibe demandas acerca de cómo resolver problemas. Demandas que se procesan de acuerdo a las reglas del régimen político existente y a las opciones de los actores que participan en las instancias decisorias con diversas cuotas de poder y con diferentes posibilidades de influencia. Este proceso decisorio del Estado resulta en políticas públicas y leyes. Por lo general, las fuerzas sociales actúan para pedir al Estado y éste se legitima al atender demandas.

El régimen político existente establece: una jerarquía de roles de poder y las reglas de selección y sucesión de los titulares de tales roles; establece también las formas de convivencia y los grados de participación/exclusión. En pocas palabras, sitúa las luchas sociales y las chances políticas de los dominados en mejores o peores condiciones (Cardoso, 1984).

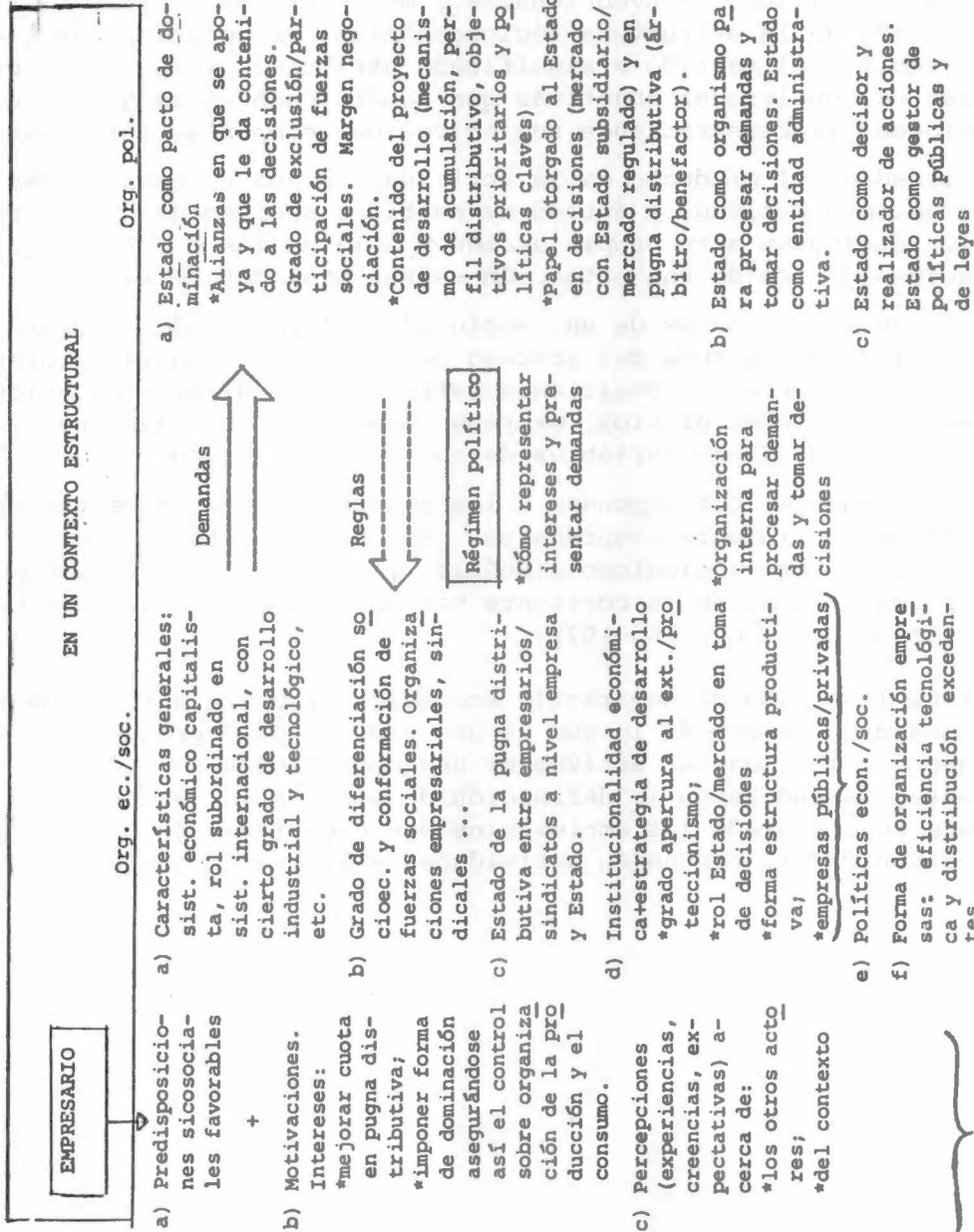
En relación con el resto del esquema, nos limitaremos a plantear dos temas de reflexión muy controversiales y cuyo abordaje es un desafío aún no bien resuelto.

1° Cómo delimitar el ámbito de decisiones del Estado y del empresario, de modo que ello resulte en el mayor beneficio para la sociedad.

Cómo definir el rol del Estado versus el del mercado y el de la iniciativa privada en lo referente a las decisiones de producción y distribución de la riqueza. El dilema es cómo compatibilizar la acción del Estado, destinada a orientar el comportamiento colectivo mediante una estrategia de desarrollo nacional de largo plazo y de políticas públicas destinadas a implementarla y a resguardar la equidad, con el

reconocimiento social del rol de empresario, el respeto a la iniciativa privada y al estímulo económico que ameritaría.

2° Cómo formular políticas públicas que tengan cierta estabilidad, de modo que los empresarios sepan hacia dónde orientar su iniciativa. En otras palabras, qué instancias de articulación y qué tipo de procesos de interacción son más favorables para asegurar cierta estabilidad en las políticas públicas. Esto se relaciona con la opción de basarlas en la concertación social y en la generación de acuerdos.



EN INTERACCION CON OTROS ACTORES

- a) Cada actor, condicionado por contexto y orientado por representaciones llega a una determinada disposición a actuar.
- b) Interactúa con otros en instancias existentes de articulación.
 - *Mercado/decisiones del Estado,
 - *Régimen político (burocrático autoritario/democrático)
 - *Instancias de negociación colectiva.
- c) Formas que adoptan los procesos de interacción (conflictos, correlación de fuerzas, alianzas).
 - Cooperación/antagonismo
 - Compromiso/confrontación exclusión
 - Dominación/negociación

Se construye curso de acción colectiva real

*Tipo de sociedad resultante y forma de desarrollo alcanzado

*Contenido real comportamiento empresarial (2)

NOTAS EXPLICATIVAS

- (1) El marco analítico propuesto se basa en un conjunto de supuestos acerca de la realidad, en la definición de algunos conceptos y algunas hipótesis de trabajo. Los supuestos se explicitan sucintamente en las proposiciones siguientes:
- a) El comportamiento de un actor social es: (i) orientado por lo que piensa, cree, anticipa. Usa categorías, esquemas, ideas que dan significado y ordenan el mundo; (ii) motivado. El hombre actúa para ... lograr algún propósito; (iii) referido a otros y se construye en la interacción con otros; (iv) se realizan en un contexto estructurado, en una situación histórica que le impone límites y que lo condiciona (aprende definiciones convencionales y motivaciones adecuadas, tiene una posición en la estructura socioeconómica, se relaciona en y con roles, etc.). El sentido o significado atribuidos y las motivaciones dependen de condiciones objetivas que condicionan el surgimiento de determinadas representaciones subjetivas del comportamiento humano.
 - b) La sociedad es el producto de la actividad humana concebida como un comportamiento motivado y dotado de sentido; sentido que los actores sociales atribuyen a su propia acción y a la de los otros con quienes interactúan dentro de una situación estructural determinada.
 - c) El curso de las acciones de una sociedad o el resultado concreto del actuar colectivo depende del proceso de interacción entre actores sociales que, insertos en posiciones estructurales diferentes, tienen intereses y valores propios, expresan demandas, se relacionan y coexisten en condiciones variables de conflicto y acuerdo.

Estos supuestos corresponden a los propuestos por la vertiente teórica llamada sociología comprensiva. Más en concreto, recogen lo establecido por el interaccionismo simbólico y lo dicho a nivel latinoamericano por los autores de la corriente histórico-estructural (ver Cardoso, en Solari et al., pp. 165-167).

- (2) Se contrasta la noción de desarrollo económico expuesta anteriormente con la concepción acerca de lo que es una vida mejor expresada por los actores que son los sujetos activos de una determinada sociedad. Similarmente, basándose en la definición de empresario, se averigua empíricamente en qué grado los empresarios son creativos, se arriesgan, buscan oportunidades, emprenden actividades y las sacan adelante, etc.

BIBLIOGRAFIA

- CARDOSO, Fernando H., Cuestiones de sociología del desarrollo en América Latina, capítulo sobre "Las elites empresariales".
- CARDOSO, Fernando H., "La sociedad y el Estado", en Pensamiento Iberoamericano, enero-junio 1984.
- CARDOSO, F.H. y FALETTO, Enzo, "Estado y proceso político en América Latina", Revista Mexicana de Sociología, abril-junio 1977.
- CAMPERO, Guillermo, Los gremios empresariales en el periodo 1970-1983, ILET, Santiago, 1984.
- CAMPERO, Guillermo, "Los empresarios ante la alternativa democrática", en Alburquerque, Mario y Jiménez, Gustavo (eds.), Actores sociales más allá de la transición, Proyecto Alternativo, Santiago, 1988.
- FLAÑO, Nicolás y JIMENEZ, Gustavo, Empleo, política económica y concertación, Publicaciones Instituto Chileno de Estudios Humanísticos, Santiago, 1987.
- MARTINEZ, Javier y TIRONI, Eugenio, Las clases sociales en Chile, Ediciones Sur, Santiago, 1985, Cap. IV.
- MUÑOZ, Oscar, Chile y su industrialización, CIEPLAN, Santiago, 1986.
- MUÑOZ, Oscar, El papel de los empresarios en el desarrollo: enfoques, problemas y exp. Estudios CIEPLAN N° 20, Santiago, diciembre, 1986
- RAMOS, Claudio, "Organizaciones: construcción social y construcción teórica". Tesis para optar al título de sociólogo, Universidad Católica, Santiago, 1981.
- SOLARI, Aldo; FRANCO, Rolando y JUTKOWITZ, Joel, "Teoría, acción social y desarrollo", Textos del ILPES, Siglo XXI, México, 1976, especialmente pp. 93 a 100; 165 a 167; 252-265.

