



REIAL ACADEMIA DE DOCTORS

La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI.

•

Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari electe

Excm. Sr. Guillermo Sánchez Vilariño

Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres

A l'acte de la seva recepció 8 d'abril de 2008.

i

discurs de contestació de l'acadèmic de número

Excm. D. Sr. Jaume Gil Aluja

Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres

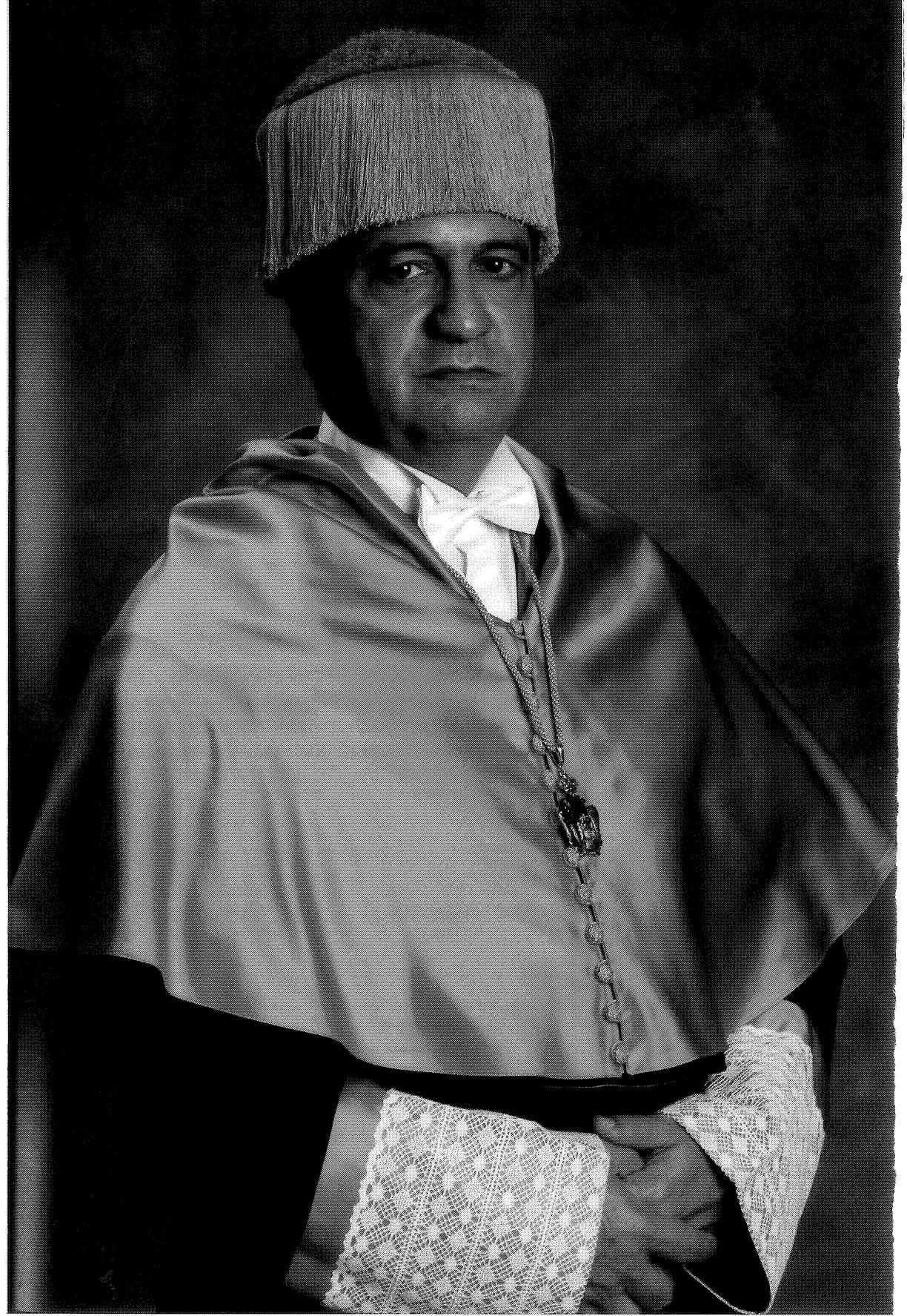
Barcelona

2008

Dr. Guillermo Sánchez Vilariño

La empresa y el empresario en la historia del pensamiento económico. Hacia un nuevo paradigma en los mercados globalizados del siglo XXI.

REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS
-Publicacions-



Excelentísimo Señor Presidente
Excelentísimos Señores Académicos,
Señoras y señores,

Representa para mí un extraordinario honor poder acceder a esta insigne institución que tanto está contribuyendo al desarrollo de la ciencia y, de la cual, humildemente, espero ser un digno miembro. Quiero, por supuesto, agradecer a las personalidades que me han propuesto para el ingreso su confianza y su aprecio; hechos así dulcifican el esfuerzo de las muchas horas de trabajo y sinceramente espero no defraudarles en la confianza y responsabilidad que han depositado en mí.

Permítanme que realice una referencia con especial cariño al Excmo. Sr. Dr. D. Jaime Gil Aluja, por haber sido el impulsor de esta propuesta, y que ha supuesto para mí un verdadero “maestro” en lo humano y en lo científico. Su colaboración y asesoramiento han sido fundamentales para muchos investigadores de Galicia tanto en el campo de la *Economía Fuzzy* como en otros ámbitos del saber económico, y que lo avalan como uno de los grandes economistas de nuestro tiempo.

También quisiera agradecer al Excmo. Sr. Dr. D. José Casajuana Gibert su consideración y afecto, por acogerme en tan insigne institución. Su prestigio a nivel internacional, su reconocimiento con las más altas condecoraciones por su labor profesional y científica, son un orgullo para todos nosotros y un ejemplo de lo que constituye el lema de esta academia: *la missió de l'acadèmic no ha de ser altra que cercar la veritat i defensar la vida, treballar la ciència i proclamar la convivència intercultural; dur amb dignitat el seu propi testimoni científic acadèmic i intelectual.*

Asimismo quisiera mencionar al Excmo. Sr. Dr. D. Camilo Prado Freire, Decano de la Facultad de Economía de la Universidad Rey Juan Carlos; al Sr. Dr. D. José Diez de Castro, Decano de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Santiago; al Sr. Dr. D. José Manuel Barreiro González; y al Sr. Dr. D. José A. Redondo López, que siempre me apoyaron y motivaron en mi trabajo académico y me honraron con su amistad, con los que compartí muchos años de docencia e investigación en la Universidad de Santiago de Compostela. Igualmente, un recuerdo muy especial a mis compañeros de la Facultad de Administración y Dirección de Empresas en el Campus de Lugo, por su apoyo y ánimo en el trabajo del día a día.

Y por último, pero no por ello menos importante, a mi familia y a mis amigos y, especialmente, a mis hijos por su apoyo y su confianza permanente a lo largo de todo este tiempo.

La elección de la figura del empresario -y, por ende, de la empresa- como núcleo de mi discurso de ingreso responde a una inquietud que desde niño siempre estuvo presente en mi vida: mi padre fue un empresario que, con un enorme esfuerzo personal, desarrolló un negocio

vinculado a las instalaciones eléctricas y, por circunstancias de la vida, desde muy joven tuve que compatibilizar los estudios con el trabajo en la empresa.

La empresa fue por tanto, más que la escuela, el centro de mi formación y el mundo sobre el que giró mi experiencia vital. Los estudios y la Universidad por su parte complementaron esta formación, y me sumergieron en el fascinante universo de la búsqueda de respuestas o, dicho de otro modo, del conocimiento. Podría decirse que, en mi caso, el proceso normal se invierte: la experiencia de los negocios es lo que me motiva para seguir estudiando, restando horas al sueño y al descanso de las intensas jornadas de trabajo.

Llego de esta forma a dos mundos que ya nunca abandoné, y que siempre he considerado que debían estar íntimamente vinculados, la empresa y la Universidad.

Mi colaboración como Profesor Asociado de la Universidad de Santiago en el Departamento de Finanzas me permite, una vez superados los cursos de Doctorado, leer mi tesis Doctoral: *El universo empresarial de la provincia de la Provincia de Lugo. Análisis económico-financiero: Antecedentes, Evolución y perspectivas*. En este trabajo de investigación se demuestra cómo el desarrollo empresarial está vinculado casi siempre a un emprendedor quien, muchas veces sin formación ni recursos, fue capaz de poner en marcha un proyecto de empresa.

Son muchos los ejemplos, tanto en Galicia como en Cataluña, de pequeños empresarios que han levantado grandes empresas que hoy constituyen casos de estudio en las escuelas de negocios más prestigiosas del mundo. Hombres, sin duda excepcionales, que no se arredraron

ante las dificultades y la aparente carencia de oportunidades en su entorno vital y no dudaron en cruzar procelosos mares en los que crear y explotar nuevas riquezas.

Esta constatación empírica me lleva a reflexionar sobre la figura del empresario y contrastarla con la visión de los grandes pensadores de la economía. Pero, además, esta reflexión pretende dar una visión del empresario desde la perspectiva de un mundo globalizado y turbulento, sometido a nuevos retos impensables hace una década.

II.- EL EMPRESARIO. EVOLUCIÓN HISTÓRICA

El concepto e importancia de la figura del empresario han ido evolucionando profundamente a lo largo de la historia, lo que dificulta el establecer un concepto unitario y nos obliga a hacer referencia a distintos momentos históricos y diferentes teorías.

Las causas de la evolución en la concepción de esta figura hay que buscarlas, por una parte, en las profundas transformaciones que las empresas han sufrido a lo largo del tiempo, lo que implica que, dada la estrecha vinculación que siempre ha existido entre la figura de la empresa y del empresario, las características de éste último se hayan visto también sustancialmente modificadas.

Por otra parte, desde el plano teórico, la figura del empresario y, en particular, su papel dentro de la economía, ha sido visto desde distintos puntos de vista por parte de los autores pertenecientes a las diferentes escuelas del pensamiento económico:

Los economistas clásicos no prestaron excesiva atención a la figura del empresario, ni realizaron aportaciones relevantes sobre la naturaleza de la función empresarial y, no es hasta mediados del siglo pasado, cuando la figura del empresario merece objeto de estudio riguroso por parte de los economistas.

A pesar de ello, los diferentes autores no se han puesto de acuerdo en definir sus características fundamentales y, en definitiva, en ofrecer un concepto único de empresario, sino que nos encontramos con diversas teorías que posteriormente se analizarán.

El origen de la figura de la empresa la podemos encontrar en los pequeños talleres artesanos de la época gremial, donde el “maestro” era por una parte el propietario del negocio, asumiendo todos los riesgos inherentes a tal titularidad, y por otra parte era el que aportaba los conocimientos técnicos necesarios para dirigir el proceso de producción, el cual controlaba absolutamente. Se trataba de organizaciones sencillas caracterizadas por su dimensión técnica.

La Revolución Industrial y el progreso técnico que trajo aparejado hicieron necesaria la disposición de grandes sumas de capital para la puesta en marcha de empresas, por lo que nacieron en el tráfico empresarial las sociedades mercantiles.

En un principio, estas sociedades capitalistas están formadas por grupos familiares, por lo que las decisiones y la dirección de la empresa eran llevadas a cabo igualmente por los mismos propietarios.

Pero a medida que las necesidades de capital de estas empresas iban creciendo, éstas pasaron a estar formadas por un número normalmente elevado de socios capitalistas que no pertenecían al mismo grupo familiar, por lo que ya no resultaba posible que todos ellos realizaran la función de dirección de la empresa.

Esta función se delegaba en unos órganos colegiados, formado por un grupo reducido de personas, que realmente eran los que dirigían las empresas. Incluso, este grupo director no tenía porqué tener a su vez la condición de capitalista de la misma.

Tal realidad implicó que, de un modo gradual, se fuera separando la figura del empresario o dirección de la empresa de la figura del mero capitalista o propiedad de la empresa, perfilándose una separación de las funciones clásicas del empresario.

Por otra parte, en el marco de la historia del pensamiento económico, observamos cómo la figura del empresario ha sido, con ciertas excepciones, poco estudiada. En este sentido, el autor H. Duller¹ afirma que “el estudiante contemporáneo del desarrollo económico en el que se ha despertado el interés por el empresario o la función empresarial (*entrepreneurship*) y, por tanto, acude a los libros de texto de economía en busca de ilustración, se encontrará con que la figura del empresario está tan ausente de ellos, como en los países en desarrollo”. En la misma línea, W. J. Baumol², señala que “la empresa teórica carece de empresario (*is entrepreneurless*) - el Príncipe de Dinamarca ha sido eliminado de la discusión de Hamlet.” A su vez A. Alexander³ afirma que “los estudios de la empresarialidad no han generado enunciados o proposiciones significativas operativamente y aceptadas en general, capaces de poner un reto o complementar las de la teoría convencional de la empresa”.

¹ DULLER, H.: “Economic Theory and the Reconstruction of Entrepreneurship”, *Institute of Social Studies*, La Haya, 1964, en VECIANA VERGÉS, J.M.: “Un concepto empírico del empresario”, *Revista Económica Banca Catalana*, Barcelona, nº 56, Marzo 1980.

² BAUMOL, W.J.: “Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review*, vol. LVIII, nº 2, mayo 1965, en VECIANA VERGÉS, J.M.: *op. cit.*

³ ALEXANDER, A.: *Greek Industrialista, an Economic and Social Analysis*, Center of Planning and Economic Research, Research Monograph Series nº 12, Atenas, 1964, en VECIANA VERGÉS, J.M.: *op. cit.*

Si buscamos los primeros orígenes de la figura empresarial⁴, nos habremos de remontar a la **escuela escolástica**, que entendía la economía desde un punto de vista ético y defendía la existencia de un orden económico natural justo. A partir de **San Antonio de la Florencia** (Italia, 1389-1459), quizás el primer estudioso que ha visualizado el proceso económico en un sentido amplio, se distingue entre la “*industria*” del hombre de negocios y la “*labor*” del obrero.

2.1.- Período clásico (1790-1870):

Aunque los autores clásicos hicieron alguna aproximación al concepto de empresa y empresario, ninguno de ellos llegó a realizar un análisis profundo de la función empresarial. Sus teorías se centraron en el estudio de cuestiones macroeconómicas, y al considerar la existencia de un orden económico que determinaba automáticamente y externamente la conducta de la empresa, no consideraron la importancia de estudiar lo que acontecía en su seno.

Richard Cantillon (Irlanda, 1680-1734) fue el primer autor que emplea expresamente el término “*entrepreneur*” -empreendedor- para explicar su función.

La noción que **Cantillon** tiene del papel del empresario en el proceso económico es la de agente u hombre de negocios que adquiere medios de producción a precios ciertos para producir un producto cuyo precio no lo es en el momento de compromiso de los costes.

⁴ SCHUMPETER, JOSEPH A.: *Historia del Análisis Económico*, Ariel, Barcelona, 1995 (1^a edición en inglés *History of Economics Analysis*, Oxford University Press, Inc., 1954)

En definitiva, dentro del proceso productivo, **Cantillon** distingue a aquellos sujetos que reciben retribuciones ciertas de los que reciben retribuciones inciertas, incluyendo a los empresarios, debido a los riesgos de la producción, en el segundo grupo.

Los economistas clásicos pertenecientes a la **escuela inglesa**, diferenciaban dentro del sector agrario, a nivel teórico, las figuras del terrateniente y del granjero, ya que al tratarse de personas diferentes podían atribuirles distintas funciones. Por el contrario, en la misma línea que los socialistas premarxistas, identificaron al propietario de la empresa, al capitalista, con el empresario, por lo que no les resultaba fácil a nivel teórico asignarles diferentes misiones.

Estos autores realizaron su estudio basándose en categorías de tipificación económica. Estas categorías de tipificación las obtuvieron a partir de la clasificación de los grupos sociales ya reconocidos por la experiencia común, estableciendo, a partir de ellos, tres grupos determinados por un rasgo económico: los terratenientes, los trabajadores y los capitalistas, incluyendo a los empresarios en el último grupo.

De todos modos, hasta **Jean Baptiste Say** (Francia, 1767-1832) no se reconoce expresamente por parte de los economistas pertenecientes a la escuela clásica el papel del empresario con una posición concreta dentro del escenario económico.

No es que nieguen su existencia, a excepción de **David Ricardo** (Inglaterra, 1772-1823) y **Nassau W. Senior** (Inglaterra, 1790-1864), que excluyen totalmente esa figura del pensamiento económico. Estos autores consideran que

el proceso de los negocios únicamente requiere un suministro de capital adecuado, y a partir de aquí, funcionará por sí mismo.

En la misma línea, **Karl Marx** (Alemania, 1818-1883) entiende que el capital acumulado se invierte por sí mismo de modo automático, no teniendo en cuenta en sus estudios el elemento personal que interviene en la puesta en marcha de los negocios.

Adam Smith⁵ (Escocia, 1723-1790) hizo referencia a las figuras del “empresario”, del “comerciante”, del “maestro” y del “capital”, y aunque no negaba la necesidad de la función empresarial en el ámbito de los negocios, no dio especial importancia a su estudio desde el punto de vista teórico. Este autor veía al empresario como propietario de los medios de producción y a su vez como patrón o maestro del trabajo.

Siguiendo las bases establecidas por **Adam Smith**, lo que hacen los economistas clásicos es identificar la figura del empresario con la del capitalista, ya que en sus teorías se habla de que la principal y casi única función del “comerciante” o “maestro” es acumular capital con el cual contrata a trabajadores que son los que llevan a cabo el proceso productivo. El “comerciante” arriesga de este modo sus medios de producción y únicamente se dedica a supervisar el proceso para asegurarse la obtención de beneficios a partir del capital aportado.

Como decíamos, es **J. B. Say** (*Traité de l'Economie Politique, Paris*, 1803) el primer autor clásico que distingue

⁵ SMITH, ADAM: *La Riqueza de las Naciones*, Alianza Editorial, Madrid 1994 (1^a edición en inglés *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Londres, 1776)

la figura del empresario de la figura del capitalista, atribuyéndole a aquel la función de combinar los factores de producción en un organismo productivo, es decir, la función de dirección del proceso productivo. Este autor distinguió entre el beneficio y el interés del capital aportado por el empresario, diferencia que le permite asignar diferentes funciones al empresario y al capitalista.

A partir de este autor, el estudio de la función del empresario continuó evolucionando, mereciendo especial mención, dentro de la escuela alemana las ideas que **Hans von Mangoldt** (Alemania, 1824-1868) recoge en su obra *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, escrita en 1855, que es una teoría de la ganancia empresarial entendida como renta de la capacidad.

En la escuela inglesa, **John Stuart Mill** (Inglaterra, 1806-1873) introdujo el término “entrepreneur” como expresión habitual en el lenguaje de los economistas de esta corriente, que recoge unas funciones más amplias que el que hasta la fecha venían utilizando, “manager”. El motivo que lleva a este autor a introducir un concepto más amplio es porque ve en el empresario una función que no se limita simplemente a la “superintendencia”, sino que llega más allá, hasta el control y la dirección, actividad para la que se necesita, según Mill, “una habilidad no común”. Considerando que estas también son funciones del empresario, el término “manager” no era válido, ya que por tal se define a los directores a sueldo de la empresa, sin asunción de riesgos, y tanto Mill como los autores de su época consideraban ambas como funciones del empresario: la dirección y el riesgo.

Esta última característica del riesgo como inherente al empresario, ya apuntada por **Cantillon** y **Adam Smith**, la desarrollarán bastantes autores de posteriores períodos.

Los diferentes autores pertenecientes a la escuela clásica, clasificaron los beneficios que obtiene la clase empresarial en los siguientes grupos: en primer lugar, el empresario obtiene un salario por la dirección de la organización; en segundo lugar, obtiene un premio por el riesgo soportado; en tercer lugar, y para J. S. Mill, el elemento más importante, el hombre de negocios obtiene el interés de la parte de capital empleado; en último lugar, y según las teorías aportadas por **Marx** y **Ricardo**, una parte del rendimiento viene dado por la ganancia que obtiene temporalmente si es el primero en introducir en el proceso económico algún elemento novedoso.

2.2.- Período neoclásico (1870-1914):

Los autores de este período, si bien realizaron un análisis mucho más avanzado de la figura de la empresa y el empresario que la que habían hecho los economistas clásicos, mantuvieron premisas tales como un orden económico en competencia así como la existencia de numerosas firmas independientes dentro de la economía.

Los economistas neoclásicos partían también de la visión que sobre el empresario tenía Mill, si bien estudiaron otros supuestos tales como el monopolio, el oligopolio, los “trusts”,...Estos autores, diferenciaron al empresario del capitalista y al beneficio del interés.

El pensamiento económico de este período se centra en estudiar el progreso económico y el concepto de empresa se estudia en este contexto.

Eugen von Böhm-Bawerk [Austria (natural de Moravia, actualmente República Checa), 1851-1914] elaboró una teoría de la incertidumbre, argumentando que los empresarios obtienen beneficios porque las cosas no funcionan según se planean.

Léon Walras (Francia, 1834-1910) define al empresario como al agente que adquiere materias primas a otros empresarios, tierras a los propietarios, trabajo a los trabajadores y bienes de capital a los capitalistas, vendiendo por su cuenta los productos resultantes de la combinación de tales elementos. En esta línea, Walras se separa de los clásicos ingleses, que no distinguían al empresario del capitalista y se separa de los franceses que asimilaban su función con la de trabajo. Él en cambio hace especial hincapié en la función “combinadora” que el empresario hace de los diferentes factores.

Según este autor, en el equilibrio de un proceso competitivo en el que cual nadie puede ejercer influencia en el precio de los factores, el empresario no hace ni beneficios ni pérdidas (*entrepreneur ne faisant ni bénéfice ni perte*), en el sentido de que las empresas no pueden obtener beneficios superiores al interés corriente del capital ni sueldos para sus gerentes superiores a los que se pagan en el mercado por las prestaciones de similares servicios.

Esta visión de los beneficios empresariales ha sido duramente criticada por **Francis Y. Edgeworth** (Irlanda, 1845-1926) y por un gran número de autores hasta nuestros días, que mantienen que la búsqueda del beneficio es el

motor del sistema capitalista, si bien, tal afirmación no es contradictoria con la teoría walrasiana que establece que en condiciones de equilibrio perfecto y competencia pura el beneficio quedaría eliminado.

Alfred Marshall ⁶(Inglaterra, 1842-1924) estudia la función empresarial desde el punto de vista de la organización, otorgándole como tal la categoría de cuarto agente de la producción junto con la tierra, el trabajo y el capital.

La teoría del empresario como agente organizador ya había sido apuntada por los clásicos Cantillon, J. B. Say y J. S. Mill, pero adquiere especial relevancia a partir de la publicación de la obra de Marshall.

Desde esta perspectiva, el empresario es el agente económico cuya función característica consiste en organizar y combinar los factores productivos, planificar y dirigir el sector productivo para satisfacer las necesidades del sector de consumo.

Según este autor, en la mayor parte de los negocios del mundo moderno, la tarea de dirigir la producción del modo más eficaz para la satisfacción de las necesidades humanas tiene que ser encomendada a un cuerpo especial de patronos o de hombres de negocios, los cuales tendrán que hacerse cargo de asumir sus riesgos, reunir el capital y la mano de obra necesarios para el trabajo y llevar a cabo o ingeniar su plan general, vigilando todos los detalles del proceso productivo.

⁶ MARSHALL, ALFRED: *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid, 1963 (1^a edición en inglés *Principles of Economics*, Macmillan and Co., Londres, 1890).

En este sentido, **Marshall** entiende que la dirección de los negocios debe de ser llevada a cabo por personas que tengan un conocimiento profundo de la industria, para poder desempeñar adecuadamente las funciones de comercialización y las de organización de la producción.

Los empresarios deben de tener la facultad de poder prever los movimientos amplios de la producción y el consumo, de ver dónde existe una oportunidad para ofrecer un nuevo artículo que venga a satisfacer una necesidad real o a mejorar el sistema de producción de uno ya existente. Deben saber apreciar las circunstancias con cautela y asumir los riesgos con audacia, así como conocer los materiales y la maquinaria que se utilizan en su industria. Asimismo, destaca la importancia del patrono como conductor de hombres.

Desde el punto de vista de la obtención de beneficios por parte de los hombres de negocios, **Marshall** calcula en primer lugar la diferencia entre el valor de sus instalaciones y material entre el principio y el final del año, tomando tal diferencia como una parte de sus ingresos o de sus gastos, según haya habido aumento o disminución de valor. La cantidad que resta de los beneficios, después de deducir el interés sobre el capital al tipo corriente, teniendo en cuenta en caso necesario el seguro, las denomina ganancias de gestión o de dirección. La relación que guardan sus beneficios anuales con el capital, lo denomina tipo de beneficio del empresario.

John Bates Clark (Estados Unidos, 1847-1938), en su obra *The Distribution Of Wealth* trata un aspecto novedoso en la figura del empresario al vincular sus beneficios con la introducción de mejoras tecnológicas, comerciales u organizativas.

2.3.- Teoría del empresario innovador

Joseph A. Schumpeter⁷ [Austria (natural de Moravia, actualmente República Checa), 1883-1950] realiza una aportación muy importante a la concepción de la figura del empresario, elaborando la teoría del empresario innovador.

Este autor parte de que en un principio el sistema está en situación de equilibrio, que se caracteriza porque los ingresos percibidos por las empresas o unidades económicas de producción son iguales a los costes totales de la producción más el beneficio ordinario (en el que únicamente se incluye el salario del empresario o salario de dirección) y el beneficio extraordinario es igual a cero.

El sistema estará en equilibrio hasta que un empresario realice una nueva combinación productiva, una innovación, que es la acción característica y singular que define al empresario.

Esta innovación le permitirá situarse en una situación de monopolio con respecto a sus competidores que le reportará la obtención de beneficios extraordinarios, lo que se conoce como la ganancia del empresario (excedente temporal de los ingresos brutos sobre los costes de producción). Esta situación de monopolio será temporal, ya que el resto de los empresarios le imitarán, con lo que a medio plazo los beneficios extraordinarios desaparecerán y se volverá de nuevo a la situación de equilibrio.

⁷ SCHUMPETER, JOSEPH A.: *Teoría del Desarrollo Económico*, FCE, México, 1976. (1^a edición en alemán, *Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Verlag Dunker & Humboldt, Munich, 1912)

Según este autor, el factor de crecimiento de la economía capitalista viene dado por la innovación, siendo el cambio tecnológico la variable endógena en los modelos de desarrollo económico. Y si el agente que introduce la innovación y el progreso técnico es el empresario, éste es por tanto el responsable del desenvolvimiento económico de las economías capitalistas.

Este autor, divide el proceso de cambio tecnológico en tres fases diferentes, que son cometidas por personas distintas:

Invención: En este concepto recoge la creación de nuevos productos o de nuevos procesos de producción para productos ya existentes.

Esta fase la sitúa en el campo de las ideas y de la creatividad y fuera por tanto del ámbito exclusivo de los economistas.

Innovación: La define como la aplicación de la invención a usos industriales o comerciales.

La llevan a cabo los verdaderos empresarios, los empresarios innovadores.

Imitación: Generalización de la innovación o desarrollo de la misma modificando aspectos no sustanciales que llevan a productos o procesos similares.

Es realizada por parte de un gran número de empresarios conservadores o seguidores, que consiguen aumentar la competencia y que a medio o largo plazo desaparezcan los beneficios extraordinarios.

La idea que Schumpeter tiene de una innovación es amplia y la define como la puesta en marcha de nuevas combinaciones. En este concepto incluye los siguientes casos:

La introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien.

La introducción de un nuevo método de producción, en el sentido de que no hubiera sido probado previamente por la experiencia en el sector de actividad de que se trate.

La apertura de un nuevo mercado, que a pesar de que existiera anteriormente, no hubiera entrado en él el sector de actividad del país de que se trate.

La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de productos intermedios.

La creación de una nueva organización de cualquier industria.

En relación con las innovaciones detalladas, el autor no considera necesario que sean realizadas por las mismas personas que controlan el proceso productivo o comercial que va a ser sustituido por el nuevo ni que tengan que surgir del empleo de medios de producción que hasta la fecha no eran utilizados, sino que pueden surgir por el empleo de tales medios de un modo diferente.

Empresa es la realización de nuevas combinaciones y empresarios son los individuos encargados de dirigir dicha realización. Dentro de esta visión, sólo se considera empresario a aquél que es capaz de realizar las nuevas

combinaciones, concepto en el que no se incluyen a la totalidad de los gerentes o industriales que se limitan a explotar negocios establecidos, sino sólo a aquellos que realizan la innovación.

Como vemos, la teoría del empresario innovador, separa totalmente las figuras del empresario y del capitalista, a los que únicamente les asigna la función de proveer de crédito para la financiación de los medios de producción necesarios para el desarrollo de nuevas combinaciones productivas. Los accionistas nunca son, por tal condición, empresarios, sino meramente capitalistas, que participan en las ganancias por exponerse a pérdidas determinadas. En este sentido, el autor hace referencia a la teoría clásica de equiparar la figura de empresario y capitalista, y la justifica en el sentido de que la realidad económica en la que los clásicos elaboraron sus teorías mostraba como en aquel entonces ambas características recaían en la misma persona.

Asimismo separa la figura del empresario de aquél que soporta riesgos (Cantillon, Knight), ya que el riesgo recae sobre el propietario de los medios de producción o del capital que se pagó por ellos, y en consecuencia, nunca sobre el empresario como tal.

El modo en que las innovaciones empresariales se producen según Schumpeter, ha sido criticado con posterioridad por diversos autores.

En este sentido, Scott Moss⁸ argumenta que de ninguna forma esta claro que el punto de vista

⁸ MOSS, SCOTT J.: *An Economic Theory of Business Strategy*, Martin Robertson, Oxford, 1981

schumpeteriano sobre el proceso de cambio técnico sea históricamente correcto, sino que responde a una época concreta. Este autor, argumenta que la primera fase, la de la invención, puede tener lugar también dentro de la empresa: si las invenciones son realizadas dentro de las empresas como parte del proceso normal de identificación y solución de los problemas o del proceso de identificación y realización de las oportunidades que se presentan, entonces la naturaleza de los recursos de la empresa y sus usos se diferenciarán de lo que hubieran sido si nuevos productos y nuevos procesos de producción fueran simplemente escogidos de una lista de invenciones.

2.4.- Teoría del empresario riesgo

Otros autores de la época, al elaborar teorías sobre el concepto de empresario, continuaron profundizando en el elemento riesgo introducido por J. S. Mill. En este sentido, tienen especial relevancia las teorías de Frank H. Knight⁹ (Estados Unidos, 1885-1972).

Este autor basa la necesidad de la figura del empresario dentro del conjunto de la economía en la existencia de incertidumbre en el mercado. En este sentido, afirma que si no existiese ningún tipo de incertidumbre y cada individuo estuviese en posesión de un conocimiento perfecto de la situación, no habría ocasión para nada que tuviese el carácter de regulación responsable de la actividad productiva. En este supuesto, la corriente de materias primas y servicios productivos a través de los

⁹ KNIGHT, FRANK H.: *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, Aguilar, Madrid, 1947 (1^a edición en inglés *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart Schaffner&Marx, Chicago, 1921)

procesos productivos para el consumidor sería completamente automática.

Por el contrario, si introducimos la incertidumbre, será necesario en primer lugar determinar o pronosticar por parte del productor las necesidades de los consumidores y en segundo lugar será necesario dirigir y regular técnicamente la producción. En este escenario, la organización interna de los grupos productivos, ya no es una cuestión indiferente como ocurría en el supuesto de certidumbre total en el mercado.

Con el objeto de llevar a cabo las nuevas funciones, surge la figura del empresario, cuyo concepto se esboza a partir de la siguiente afirmación: el sistema según el cual el individuo confiado y aventurado asume el riesgo o asegura al dudoso o tímido, garantizándole una renta determinada a cambio de una participación en los resultados efectivos.

De igual modo, la existencia de la empresa en el mundo es resultado directo del hecho de la incertidumbre, de la falta de información completa de los agentes sociales, y su esencia se encuentra en la especialización de la función de dirección responsable de la vida económica, cuya característica es la inseparabilidad de la responsabilidad y el control.

Bajo el sistema de empresa, una clase social especial, los hombres de negocios, dirigen la actividad económica. Estos son, en un sentido estricto, los productores, mientras que la gran masa de la población les suministra simplemente, servicios productivos, poniendo sus personas y propiedades a disposición de esta clase, a cambio de una remuneración fija.

En relación con la clase directora, cuando a mayores de las funciones reguladoras y coordinadoras, necesitan del ejercicio de juicio, susceptible de error, y de la toma de decisiones responsables, su renta contendrá normalmente además del salario -como retribución por las primeras funciones indicadas-, un elemento diferencial, el beneficio. Este beneficio es simplemente la diferencia entre el precio del mercado de los agentes productivos que aquél emplea, la cantidad que la competencia de los otros empresarios le obliga a garantizarles como una condición para asegurar sus servicios, y la cantidad que finalmente obtiene al disponer del producto que bajo su dirección se obtiene.

A diferencia de las rentas que obtienen el resto de los servicios productivos que es fija, la renta del empresario no es fija, es residual, al consistir en lo que resta una vez finalizado el proceso productivo, después de haber pagado las rentas fijas.

En definitiva, para este autor, el riesgo es el elemento que tipifica a la figura del empresario y su éxito se hallará en el grado de conocimiento e información que tenga sobre la economía, el mercado, el resto de los agentes y, en particular, de sus competidores.

Las ideas de **Knight** sobre el empresario riesgo, ya habían sido aportadas por **Cantillon** y entre los economistas españoles contemporáneos, **Manuel de Torres**¹⁰ (España, 1903-1960) ha puesto especial énfasis en matizar la idea de que el empresario-capitalista asume un riesgo.

¹⁰ DE TORRES, MANUEL: *Teoría de la Política Social*, Aguilar, Madrid, 1954

Este autor engloba todos los factores de producción en trabajo, capital y actividad empresarial, siendo este último el responsable de la combinación de los dos primeros. El elemento riesgo surge la medida en que el resultado de tal combinación de factores depende por una parte de la cantidad de producto obtenido por unidad de factor (que a pesar de su carácter técnico es algo incierto) y por otra parte del valor del producto resultante (multiplicación del precio por la cantidad) o, lo que es lo mismo, de la futura posición de la demanda y de los costes.

En definitiva, el proceso de producción lleva aparejado los siguientes tipos de riesgo:

El riesgo técnico, diferencia posible entre el rendimiento material esperado y el efectivamente obtenido.

El riesgo económico, inherente a la oscilación del valor de la producción.

Por tanto, el resultado del proceso de producción, al iniciarse la combinación de los factores necesarios para obtener el producto, es incierto y los factores deberán de esperar a que termine el período de producción para percibir su remuneración.

Es en este punto en el que surge la figura del empresario como asegurador de las rentas de los otros factores a través del siguiente mecanismo: la propiedad privada de los factores de producción así como la libertad de contratación permite que los propietarios del capital y del trabajo puedan vender su participación futura en el producto a los empresarios por un precio fijo actual. Así, una participación futura e incierta en el producto se cambia

por una cuota fija y presente, con lo que únicamente el empresario asume el riesgo de la producción.

Por su parte, el empresario percibirá como remuneración de su actividad la diferencia entre el valor del producto y los valores anticipados como salario e interés, por lo que está asumiendo la totalidad de los riesgos de la producción.

En este sentido, la función del empresario consiste en asegurar todas las rentas menos la suya, en tomar el riesgo de la producción y su beneficio será el precio del riesgo soportado.

2.5.- Teoría del empresario como tecnoestructura

John Kenneth Galbraith¹¹ (Canadá, 1908-2006) ha aportado una importante visión del concepto de empresario desde el punto de vista institucionalista.

El concepto de empresa elaborado por este autor hay que encuadrarlo en el contexto económico del momento: es la década de los cincuenta, y en el conjunto de las economías occidentales, y especialmente en Estados Unidos, aparecen con fuerza las grandes corporaciones empresariales. A principios del pasado siglo, las grandes sociedades anónimas ejercían únicamente actividades pertenecientes al sector siderometal o energético. En cambio, en la época en la que J. K. Galbraith escribió *El Nuevo Estado Industrial* (1967), las grandes sociedades por

¹¹ GALBRAITH, J.K.: *El Nuevo Estado Industrial*, Ariel, Barcelona, 1974. [1^a edición en inglés *The New Industrial State*, Cambridge (Mass.), 1967]

acciones habían ampliado sus actividades hacia artículos de consumo que antes eran elaborados únicamente por pequeñas empresas.

A la vista de esta realidad, J. K. Galbraith divide el universo económico en dos grandes sistemas:

Sistema industrial:

En este grupo incluye a las grandes sociedades de la época, lo que él denomina gran empresa industrial moderna, cuyas características principales son el uso masivo de capital, la incorporación de tecnología avanzada junto con una organización compleja.

Estas empresas, cuyo número es muy limitado y que en cambio acaparan la mayor parte de la producción, dominan prácticamente las actividades energéticas (electricidad y carbón), las manufacturas, el transporte, las comunicaciones, y una gran parte del comercio al por menor.

Sistema de mercado:

Este sistema englobaría al mundo de los miles de pequeños y tradicionales propietarios que se dedicarían casi exclusivamente al ejercicio de actividades agrícolas, artísticas, artesanas, profesionales, cierto comercio al por menor, y una serie de servicios de reparación, personales y domésticos. En estas actividades, dada la sencillez de la tecnología, la necesidad de capital así como de especialización y de organización dentro de la empresa no se hacen tan necesarias y hay actividades que pueden seguir siendo ejercidas por pequeños empresarios.

Este autor, a diferencia de la teoría clásica que postulaba que la decisión del consumidor era la que determinaba finalmente la producción, defiende la teoría de que la gran sociedad anónima industrial controla los mercados, tiene capacidad para influir en los precios y los costes, y consigue ocultamente vincular los consumidores a sus necesidades, a través de la manipulación de sus voluntades, mediante medios tales como la publicidad. En este sentido, habla de la soberanía del productor y no de la soberanía del consumidor, y de la desaparición del mercado competitivo clásico.

Haciendo un repaso histórico del poder que en el conjunto de la economía ejercieron los empresarios, constata cómo en la economía clásica, al considerar la existencia de competencia en el mercado y que por tanto el nivel de producción viene externamente determinado, el poder de las pequeñas empresas de la época era muy escaso. Por el contrario, Karl Marx atribuyó un gran poder a los capitalistas, ya que según él, en función de sus intereses se fijaban los precios y los salarios y a su vez controlaban al Estado.

Sin embargo, Galbraith constata cómo durante las décadas previas a la publicación de la obra mencionada, el poder en el seno de lo que él llama las grandes sociedades modernas ha ido pasando paulatinamente de los propietarios del capital a un grupo de directores o *managers*, que con una muy escasa participación en la titularidad del capital, son los que realmente controlan la empresa. Las causas de este traslado de poder, de esta separación entre la propiedad y el control, las encuentra, por una parte, en una oferta abundante de capital, una gran cantidad de ahorros que financiarán a la gran empresa industrial y, por otra parte, en las exigencias de la

tecnología y de la planificación que requieren talento especializado (con conocimientos técnicos diversos y experiencias) y organización en el seno de la empresa moderna. Este autor le da tal importancia a esta organización que de su eficacia hace depender al éxito de la empresa industrial.

Galbraith defiende que las decisiones que se han de adoptar en el seno de estas corporaciones se basan en información que un hombre solo es incapaz de poseer. Las exigencias tecnológicas requieren el disponer de hombres adecuadamente cualificados en cada área de conocimiento (metalurgia, química, ingeniería, gestión, dirección de la producción, control de calidad, relaciones con los trabajadores, diseño y comercialización, etc.), así como hombres que a partir de la información obtenida, la contrasten planifiquen la actividad de la empresa y tomen las decisiones adecuadas.

En definitiva, las decisiones en la empresa moderna no son adoptadas por un único individuo, sino por un grupo de ellos, por lo que la figura del empresario tradicional (propietario del capital, organizador de la actividad e incluso innovador) ha dejado de existir en las grandes empresas modernas.

El empresario ha sido sustituido como fuerza directora de la empresa, por el *management* (grupo en el que se incluyen a los directivos que dirigen la compañía así como a una parte muy reducida de suministradores de información). En la empresa existe otro grupo más amplio, una organización compleja, en la que se incluyen a todos aquellos trabajadores que aportan conocimiento especializado, talento o experiencia y que participan en el proceso de elaboración de decisiones, que según el autor es

la inteligencia que guía la empresa, su cerebro, y que denomina como *tecnoestructura*.

Para luchar contra el poder que las grandes empresas tienen en el mercado, Galbraith propone *la teoría del poder compensador*.¹²

Según el autor, la competencia que, al menos desde la época de Adam Smith, ha sido considerada como el regulador autónomo de la actividad económica y como el único mecanismo regulador disponible aparte del Estado, en la realidad ha sido en parte reemplazada. A pesar de ello, existen todavía mercados importantes en los que el poder de la empresa como vendedor es contrarrestado o circunscrito por aquellos que ofrecen un producto o servicio similar o su sustitutivo, lo que califica, en su sentido más amplio, como competencia. El papel del comprador del otro lado de tales mercados es esencialmente un papel pasivo que consiste en buscar y ajustarse al mejor contrato. El freno activo es proporcionado por el competidor que ofrece, o amenaza ofrecer, un contrato mejor.

En cambio, en el típico mercado moderno de pocos vendedores, el freno activo no es proporcionado por los competidores sino por poderosos compradores del otro lado del mercado. Dado el convenio contra la competencia de precios, es el papel del competidor el que se vuelve pasivo, lo que ha destruido la confianza en la competencia como mecanismo regulador, pasando a ser la fuerza automática del poder compensador la que cumple tal función reguladora.

¹² GALBRAITH, J.K.: *El Capitalismo Americano*, Ariel, Barcelona, 1972 (1^a edición en inglés *American Capitalism*, 1952)

Los consumidores y los proveedores habrán de organizarse y asociarse para ejercer el poder compensador frente al control del mercado que en los tiempos modernos ejercen las grandes corporaciones, realizando una muy valiosa función reguladora de la economía.

El fenómeno del cada vez mayor peso de la tecnoestructura dentro de la empresa y de la sociedad, había sido aportado previamente por James Burnham¹³ (Estados Unidos, 1905-1987), que acuñó la expresión “la revolución de los directivos”, para referirse a la situación que según él se estaba viviendo a mediados del pasado siglo.

Según este autor, tal situación de transición social, cuyo origen se sitúa en la Primera Guerra Mundial, se caracterizaba por ser un período en el que se estaba produciendo un ritmo veloz de cambio en las más importantes instituciones económicas, sociales, políticas y culturales de la sociedad, transformándose la existente sociedad capitalista o burguesa en un nuevo tipo de sociedad que denomina directorial.

Una vez finalice tal período de transición, los directores habrán logrado la dominación social, ostentarán los poderes y privilegios de la sociedad, pasando a constituirse en la clase dominante, definiendo este autor a la clase dominante como a aquel grupo de personas que, en virtud de especiales relaciones socio-económicas, ejerce un grado especial de control sobre el acceso a los medios de producción y disfruta de un grado preferencial en la distribución de sus productos.

¹³ BURNHAM, JAMES: *La Revolución de los Directores*, Huemul, Buenos Aires, 1962 (1^a edición en inglés *The Managerial Revolution*, 1943)

Anteriormente, los capitalistas eran la clase social dominante porque tenían la propiedad de los medios de producción. Esta situación desaparece con la nueva estructura económica que se presenta, basada en la propiedad por el Estado de los principales instrumentos de producción, no existiendo derechos de propiedad directos sobre los mismos por parte de los individuos como tales.

La nueva situación constituirá a los directores en la clase social dominante porque ejercerán su control sobre los medios de producción, y disfrutarán de preferencias en la distribución de sus productos, aunque no directamente, a través de los derechos de propiedad, sino indirectamente, por intermedio de su control del Estado. El control del estado por los directores quedará adecuadamente garantizado mediante instituciones políticas apropiadas.

Al tratar de explicar qué tipo de personas forman parte de esa nueva clase social de directores, el autor considera que es un error confundir a los miembros de la empresa que realizan la función directiva y coordinadora, de los trabajadores con elevados conocimientos científicos. Estos únicamente son asalariados con formación técnica. En cambio, los directores, el grupo social que se convertirá en clase dominante, está formado por aquellas personas que llevan a cabo la dirección, regulación, administración y organización del proceso productivo dentro de la empresa. El traslado de poder desde el capitalista hasta el director viene dado, en definitiva, por los avances técnicos de la producción que hacen que las funciones directivas sean más complejas, más especializadas y más esenciales para el proceso de la producción en su conjunto.

Asimismo, este proceso de separación entre la propiedad y control, esta separación de la figura del

capitalista y el director, había sido tratada con anterioridad por los autores A. A. Berle (Estados Unidos, 1895-1971) y G. C. Means (Estados Unidos, 1896-1988),¹⁴ a partir del estudio que realizaron sobre la estructura del capital de las doscientas mayores empresas norteamericanas.

En su estudio, constatan cómo las compañías han dejado de ser meros mecanismos legales a través de las cuales se canalizan las transacciones mercantiles de los particulares, sino que se han convertido en un sistema de propiedad privada, así como en un medio para la organización de la vida económica.

Bajo la nueva perspectiva, la empresa moderna es un instrumento a través del cual se concentra la riqueza de numerosos propietarios, y en el que el control sobre tal riqueza se entrega a una dirección unificada, que sólo es propietaria de una muy pequeña parte del capital.

Esta entrega de control ha roto las antiguas relaciones de propiedad y ha planteado el problema de definir las nuevas relaciones. En el siglo XIX, la empresa típica era propiedad de una persona individual o de grupos muy pequeños, estaba dirigida por ellos y su tamaño estaba limitado por la riqueza personal de las personas que ejercían el control de la misma.

Estas pequeñas compañías han sido suplantadas por grandes organizaciones, cuya propiedad pertenece a numerosos particulares que combinan su capital a través del mecanismo de la empresa en una única organización productiva con un control y una dirección unificada.

¹⁴ BERLE, ADOLF A. Y MEANS, GARDINER C.: *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publishers, New Brunswick (NJ), 1997 (1^a edición en The Macmillan Company, 1932)

A partir de los datos obtenidos en su estudio, clasifican el control que se ejerce en las compañías modernas en las siguientes clases:

Control a través de la posesión de casi la totalidad del capital social:

Se encuentra en aquellas empresas en las que existe un único propietario o un pequeño grupo de propietarios, los cuales tienen el poder para elegir y dominar a la dirección.

Control mayoritario:

Es el primer paso en la separación entre propiedad y control. Se refieren al supuesto en el que un único propietario o un pequeño grupo de propietarios poseen más de la mitad del capital social. No obstante, en el presente supuesto el control ejercido por la propiedad es menor ya que existen ciertas decisiones que habrán de ser adoptadas por un porcentaje superior a la simple mayoría.

Control a través de un mecanismo legal sin tener la mayoría del capital social:

En este sentido, constatan cómo con el objetivo de controlar a la empresa sin poseer la mayoría del capital, se han desarrollado diversos mecanismos legales, como por ejemplo la "piramidación". Este mecanismo consiste en poseer la mayoría del capital social de una empresa que a su vez es propietaria de la mayoría del capital social de otra empresa, proceso que puede ser repetido varias veces. La propiedad de la mayoría del capital de la empresa que está en la cumbre de la pirámide puede otorgar casi un

control completo sobre toda la propiedad, incluso aunque su participación sea inferior al 1% del conjunto.

Control minoritario:

Existe cuando un particular o un pequeño grupo de propietarios dominan una empresa a través de su participación en el capital social. Su control sobre el resto de la compañía se basa en su habilidad para conseguir la representación de otros accionistas dispersos, en una cantidad suficiente como para - junto con su participación en el capital social -, controlar la mayoría de votos en la asamblea anual. En estos casos, ningún otro grupo de accionistas es suficientemente grande para arrebatarles la mayoría de los votos.

Por sus características, esta clase de control es muy difícil de mantener en pequeñas compañías, ya que otro grupo de accionistas podría ganar la lucha por la representación de los accionistas dispersos. Este tipo de control se da más fácilmente en grandes empresas y en las que el capital esté más disperso.

Control por la dirección:

El quinto tipo de control se da en compañías en las que la propiedad está tan dispersa que ningún particular ni pequeño grupo de accionistas tiene incluso una minoría suficiente como para dominar las decisiones de la compañía. Este supuesto, en el que la más amplia participación en el capital social no alcanza el 1% del total, es el que más frecuentemente se da en las empresas por ellos analizadas.

Para explicar donde reside el control en este tipo de compañías, consideran necesario analizar las condiciones que rodean a la elección del consejo de administración. Para tal elección, el accionista tiene tres alternativas: puede abstenerse; puede acudir a las elecciones y votar personalmente o puede delegar el voto a ciertos individuos seleccionados por la dirección de la empresa. Como su voto personal y directo contará muy poco, normalmente el accionista o se abstendrá o entregará su voto a individuos sobre los que no tiene ningún tipo de control y en cuya selección no participó. Desde el momento en que el grupo de personas en que se delega está nominado por el grupo de dirección existente en la empresa, éste es quien finalmente designa a sus sucesores, con lo que la dirección se convierte en un órgano que se perpetúa a sí mismo.

2.6.- Teoría del empresario como agente tomador de decisiones o empresario control

La teoría del empresario como sujeto decisor fue formulada originariamente por Herbert A. Simon¹⁵ (Estados Unidos, 1916-2001) dentro de su teoría del comportamiento administrativo de la organización, a partir de la cual analiza la función del empresario como directivo, como agente tomador de decisiones. No obstante, Marshall y J. B. Clark ya habían visto anteriormente la función decisora del empresario al introducir la organización como cuarto factor de la producción.

¹⁵ SIMON, HERBERT A.: *El Comportamiento Administrativo*, Aguilar, Madrid, 1970 (1^a edición en inglés *Administrative Behavior*, Macmillan, Nueva York, 1945)

El concepto de empresario control consiste en identificar a esta figura con el hombre o equipo de hombres a los que les corresponde tomar las decisiones estratégicas de las empresas, que las mantienen en funcionamiento y que las dirigen dentro del mercado y de la economía. Son los organizadores del proceso económico de producción, concebido en su más amplia concepción.

En este sentido, H. A. Simon ve al empresario como "hombre administrativo" que ha de tomar las decisiones dentro de la empresa. La función del empresario como sujeto decisor se basa en el principio de que la racionalidad humana es limitada. Las causas del límite a la racionalidad humana son debidas a que no es posible tener a priori un conocimiento y una anticipación perfecta y total de las consecuencias que llevarán aparejadas las diferentes acciones: por una parte no existe un conocimiento perfecto de todas las alternativas que permita una elección racional; y, por otra parte, tales consecuencias pertenecen al futuro. Por ese motivo, en las situaciones en las que se carece de experiencia, habrá de emplearse la imaginación. Las decisiones adoptadas por el empresario se aceptan en la empresa por la relación de autoridad que este ejerce en el seno de la misma.

Posteriormente, Richard M. Cyert (Estados Unidos, 1921-1998) y James G. March¹⁶ desarrollaron la teoría del empresario como sujeto decisor elaborada por H. A. Simon -si bien revisando alguno de sus supuestos-, partiendo para realizar su análisis de la información obtenida a partir de la observación del mundo real.

¹⁶ CYERT, RICHARD M. y MARCH, JAMES G.: *Teoría de las Decisiones Económicas en la Empresa*, Herrero Hermanos, México, 1965 (1^a edición en inglés *A BEHAVIORAL THEORY OF THE FIRM*, Prentice-Hall, N.J., 1963)

Estos autores, intentaron elaborar una teoría general de la toma de decisiones económicas por las empresas, con significado empírico y orientada hacia el proceso decisorio.

En la moderna sociedad de mercado, las decisiones en cuanto al precio, la cantidad a producir, la proporción entre los diversos productos elaborados por la empresa, la aplicación de los recursos dentro de la firma y otras variables económicas típicas, no las toman unos empresarios individuales, sino un complejo de instituciones públicas y privadas. Muchas de estas decisiones se adoptan dentro de esas grandes organizaciones, multifuncionales y complicadas, que llamamos empresas.

Dentro de estas compañías, el papel del empresario consiste en integrar las actuaciones llevadas a cabo por los diferentes miembros de la empresa, con sus objetivos particulares, en el objetivo común de la organización. Para ello, el empresario habrá de resolver los conflictos que se plantean por los múltiples objetivos; deberá evitar la incertidumbre mediante modelos adaptativos de decisión; tendrá que investigar los problemas de decisión a través de soluciones a corto plazo para poder alcanzar las decisiones óptimas; así como fomentar el aprendizaje de la organización para que, a través de la experiencia por adaptación de objetivos y por la investigación de problemas, se logren aprender las reglas de decisión.

Con posterioridad a estos autores, la teoría del empresario control ha sido defendida por numerosos

economistas, mereciendo especial atención, en este sentido, el punto de vista de **Fernández Pirla**.¹⁷

Según este autor, dentro del conjunto de la economía, el empresario cumple un papel fundamental como organizador y rector del proceso económico de la producción, siendo tal función de dirección la característica definitoria de la figura empresarial, si bien reconoce que éste tiene otras funciones complementarias a tal función principal, como la asunción de riesgo del proceso productivo - ya que él es quien lo organiza - y la de descontar el producto social - ya que permite que los factores de producción, perciban anticipadamente a la obtención del producto sus retribuciones.

La función directiva o de control del empresario presenta una doble vertiente. En relación con el sector consumidor, interpreta a éste, y en función de tal interpretación, ordena el proceso productivo. Esta ordenación del proceso productivo supone la coordinación de los factores de producción, siendo ésta la segunda vertiente de su actividad empresarial.

Si fuera posible que cada factor de producción actuase individualmente, se obtendría un rendimiento menor que trabajando juntamente bajo la dirección del empresario. En este sentido, se le atribuye al empresario una productividad, que si bien no se manifiesta en forma tan directa como la del trabajo o la de la naturaleza, se obtiene de forma indirecta por la mayor productividad que, gracias a su intervención coordinadora, se consigue de los otros factores de producción.

¹⁷ FERNÁNDEZ PIRLA, J. M^a.: *Economía y gestión de la empresa*, ICE D.L., Madrid, 1970

2.7.- Teoría del empresario completador¹⁸

Merece especial atención, la definición que sobre la figura del empresario ha aportado Harvey Leibenstein (Rusia, 1922-1994) como una variable importante dentro del proceso económico.

Este autor parte del siguiente razonamiento: si en el mercado existen todos los inputs necesarios para una determinada producción y se conocen los precios; si se venden todos los outputs y se conocen sus precios y si existe una función de producción concreta que relaciona inputs con outputs en una determinada forma, es posible predecir siempre el resultado de la actividad que transforma inputs en outputs. Si estos resultados son positivos, ello indica que es interesante entrar en el mercado. En tal caso, la tarea de combinar recursos y dirigir el proceso productivo para convertirlos en outputs aparece como una actividad trivial. Desde este punto de vista, no habría razón de existir la función empresarial ni necesidad de empresarios.

Pero la experiencia muestra que a menudo hay falta de empresarios. La razón de esta contradicción está en que los modelos competitivos estándar ocultan la función vital del empresario. En la práctica no existe, a menudo, una relación directa entre los inputs y los outputs.

Este autor diferencia dos tipos de actividad empresarial:

¹⁸ LEIBENSTEIN, H.: "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, Vol. LVIII, nº 2, mayo 1968, en VECIANA VERGÉS, J.M.: *op. cit.*

Actividad empresarial rutinaria: en ella incluye las actividades de coordinación y dirección de la empresa en funcionamiento, en la cual las partes de la función de la producción utilizadas (y las alternativas probables a la actuación presente) son bien conocidas, y cuya empresa opera en mercados claramente definidos y bien establecidos.

Actividad schumpeteriana o de nuevo tipo: en ella incluye aquellas actividades necesarias para crear o dirigir una empresa cuando no todos los mercados están bien establecidos o claramente definidos y/o en los que se desconocen totalmente partes relevantes de la función de la producción.

En ambos casos, el empresario coordina actividades que implican distintos mercados, siendo un "operador intermercado". Pero en el segundo, no existe un mercado para todos los factores de producción ni todos los mercados son perfectos, y el empresario, para tener éxito, ha de suplir, completar o subsanar las deficiencias del mercado.

A mayores, se ha de señalar que la función empresarial no surge solamente debido a las imperfecciones de la estructura del mercado, sino al hecho, menos obvio, de que el empresario ha de utilizar inputs de manera muy vaga, pero imprescindibles para la producción y cuyo output es indeterminado: la función directiva, la motivación, la capacidad de resolver situaciones críticas, de asumir la responsabilidad de las decisiones estratégicas y estructurales y de contratos que vinculan a la empresa durante un largo período de tiempo.

Por otra parte, el empresario tiene que poseer la capacidad de “completar el input”. En este sentido, el autor señala que la característica esencial de la función empresarial está en su capacidad de completar lo que no existe en el mercado, de completar las deficiencias de éste.

Desde esta perspectiva, el empresario es una persona o grupo de personas que reúne las siguientes características:

- Conecta diferentes mercados.
- Suple las deficiencias del mercado.
- Es un completador de inputs.
- Crea o hace crecer entidades transformadoras de inputs.

La teoría del empresario completador resulta válida para explicar porqué la función empresarial “auténtica” es vital en entornos turbulentos, mientras que en períodos de crecimiento, la función empresarial queda relegada dando paso a la función “gerencial” o a la función “empresarial rutinaria”.

2.8.- Teoría del empresario líder o función de liderazgo

La teoría del empresario líder encuentra su origen en la crisis económica de la década de los setenta, ya que las circunstancias que en aquel momento se vivían hicieron necesario que el empresario adoptase el papel de líder y estratega dentro de la empresa.

La función de liderazgo del empresario se define como una actitud que éste ha de tener que le permita influenciar en las personas para que se empeñen voluntariamente en

el mejor logro de los objetivos del grupo o de la organización. En este sentido, el concepto de liderazgo del empresario también puede ser visto como de perceptor de la visión de lo que debe ser la empresa, estableciendo la misión u objetivo trascendental de la misma y generando estrategias o formas de acción para lograrlo.

Según W.G. Bennis¹⁹ (Estados Unidos, 1925-), para el ejercicio del liderazgo, el empresario ha de ser capaz de tener una visión original en cuanto a resultados, objetivos o dirección a seguir, y que a su vez tenga sentido para los demás; ha de ser capaz de comunicar su visión y que ésta sea comprensible; ha de imanar credibilidad y confianza y ha de conocer las propias habilidades y utilizarlas de modo eficaz.

Para este autor, la función de liderazgo del empresario se está realizando de un modo adecuado dentro de una empresa cuando consigue que la plantilla se sienta útil; cuando el aprendizaje y la competencia son factores importantes; cuando las personas tienen el sentimiento de pertenecer a un equipo y cuando el trabajo se convierte en una actividad estimulante y amena.

La función de liderazgo del empresario ha sido analizada por Edgar H. Schein²⁰ (Suiza, 1928-) desde el punto de vista de la cultura empresarial, a la cual le da tal importancia para explicar el funcionamiento de las empresas, que afirma que lo único realmente importante

¹⁹ BENNIS, W.G.: "The artform of leadership", 1983, en S. Srivasta: *The Executive Mind*, Josey-Bass, San Francisco, en BUENO CAMPOS, EDUARDO: *Curso Básico de Economía de la Empresa*, Pirámide, 2004

²⁰ SCHEIN, EDGAR H.: *La Cultura Empresarial y el Liderazgo*, Plaza&Janés, Barcelona, 1988 (1^a edición en inglés *Organizational Culture and Leadership*, Jossey&Bass, Londres, 1985).

que hacen los líderes es la creación y la conducción de la cultura de la empresa.

En este sentido, define la cultura empresarial como el modelo de presunciones básicas – inventadas, descubiertas o desarrolladas por un grupo dado al ir aprendiendo a enfrentarse con sus problemas de adaptación externa e integración interna-, que hayan ejercido la suficiente influencia como para ser consideradas válidas y, en consecuencia, ser enseñadas a los nuevos miembros como el modo de percibir, pensar y sentir esos problemas.

Toda empresa nueva debe desarrollar un concepto compartido sobre su problema de supervivencia vital, del que usualmente se deriva su más esencial sentido sobre su misión central o “razón de ser”. Es necesario el consenso en la misión central, en el objetivo primordial, y en las funciones manifiestas y latentes. En este sentido, los estudios formales sobre las metas empresariales han revelado que a veces es difícil establecer las mismas, en parte porque se confunden con la misión u objetivo primordial, y en parte porque reflejan compromisos entre los miembros poderosos o las coaliciones que componen las empresas.

No obstante lo señalado, en casi todas las empresas, tal misión central gira en torno a la cuestión de la supervivencia económica y el crecimiento que, a su vez, supone la entrega de un producto o servicio necesarios a los clientes.

Asimismo, las metas de la empresa, aun cuando se orientan hacia el exterior, exigen la creación de una estructura interna del grupo que posibilite su cumplimiento. La clase de estructura interna que se

desarrolle, así como la manera en que se reparten las tareas, reflejarán en última instancia tanto las intenciones para con el exterior de los fundadores, como la dinámica interna de los miembros.

La cultura se crea en primera instancia por las acciones de los líderes; además son los líderes los que implantan y vigorizan la cultura. En este sentido, argumenta que la interminable discusión entre lo que es y lo que no es liderazgo, podría simplificarse si reconociéramos que la función única y esencial del liderazgo es la manipulación de la cultura de la empresa, suponiendo esta función el reto más difícil para el liderazgo.

Al analizar el nacimiento de la cultura empresarial, hay que tener en cuenta que las empresas son creadas por personas, y los creadores de empresas crean además cultura mediante la articulación de sus propias presunciones. Si bien la forma definitiva de la cultura de una empresa, refleja la compleja interacción entre la confianza brindada por el fundador, las reacciones de los miembros, y sus experiencias históricas comunes, no cabe duda que la fuerza configuradora inicial, radica en la personalidad y en el sistema de creencias de dicho fundador.

En una empresa en crecimiento, el liderazgo exterioriza sus propias presunciones, e implanta gradualmente las mismas en la misión y las estructuras de trabajo del grupo. En esta etapa, el líder necesita por una parte poseer una visión que le permita orientar a la empresa hacia donde pueda ser más eficaz en el futuro y, por otra parte, capacidad para articular e imponer la misma y dotes interventoras para lograr que los cambios deseados se produzcan. Para conseguir tales objetivos, el

líder necesitará además ser persistente y paciente. Asimismo, en las etapas de desarrollo de la empresa, los líderes deben absorber y contener la ansiedad que se desencadena cuando las cosas no funcionan como deberían, brindando estabilidad temporal y tranquilidad emocional al resto de los miembros de la empresa.

Las características del líder de una empresa madura van más allá. Por una parte, éste ha de ser capaz de percibir el contorno con objetividad para tener una visión de los problemas que deben ser cambiados, función para la que puede contar con la colaboración de un asesor. Asimismo, el líder ha de poseer la motivación y la habilidad adecuadas para intervenir sobre el propio proceso cultural, comunicando a la propia empresa lo que no marcha como es debido. Este proceso de cambio, requerirá que el líder tenga una gran fuerza emocional para ser capaz de soportar las críticas y la ansiedad que generará el proceso de cambio, ya que por definición tendrá que poner en duda parte de aquello que el grupo ha asumido.

Además, el líder ha de fomentar la implantación del compromiso entre los miembros del grupo y su participación, ya que depende de esas personas para llevar a cabo la misión de la empresa. Por otra parte, se le requiere al líder la posesión de la agudeza suficiente para visionar las ideas y sentimientos que, al darse normalmente por sentados, no se hallan articulados. Para ello, habrá de tener la capacidad de distanciarse de la cultura propia, y así poder obtener una idea precisa de la realidad que le permita establecer las metas apropiadas que sirvan para resolver los problemas de la empresa.

III.- PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE EL CONCEPTO DE EMPRESA

No existe una teoría sobre la empresa, que explique las leyes que rigen el funcionamiento global de la misma, sino que nos encontramos con diversos enfoques que la estudian desde diferentes perspectivas:

3.1.- Teoría Neoclásica²¹:

La teoría neoclásica de la empresa se halla recogida dentro del análisis marginal de la economía desarrollado por el inglés Willian Stanley Jevons (Inglaterra, 1835-1882), el austriaco Carl Menger [Austria (natural de Neu-Sandec, actualmente Polonia), 1840-1921] y el francés Léon Walras, desde mediados del siglo XIX hasta las primeras décadas del siglo XX.

La economía neoclásica tiene como área de estudio el mercado y utiliza a la empresa y al consumidor como agentes que con sus conductas racionales generan ofertas y demandas de bienes y servicios, en respuesta a variaciones en los precios de los mismos; hasta converger hacia el equilibrio.

El enfoque neoclásico de la empresa parte del cumplimiento de las siguientes condiciones: los agentes económicos individuales tienen una conducta racional; la economía es estática; la existencia de un futuro económico cierto; la existencia de funciones económicas continuas o con variaciones infinitesimales; la existencia de valores

²¹ SALAS FUMÁS, V.: *Economía de la Empresa: Decisiones y Organización*, Ariel, Barcelona, 1987

marginales en esas funciones para cada factor y producto independientemente así como la adaptación cuasiperfecta de factores a productos mediante la ley de la oferta y la demanda en condiciones de competencia perfecta.

Según esta teoría de la empresa, existe un único agente con capacidad de decisión y el resto de agentes que participan en la acción colectiva ejecutan las órdenes y decisiones que parten de aquél con precisión absoluta, renunciando a cualquier iniciativa propia. El conjunto de alternativas de elección se reducen a las cantidades de recursos a utilizar y output a producir, factibles para una tecnología de producción generalmente determinada y el criterio de elección entre alternativas se limita a la maximización del beneficio calculado como diferencia entre ingresos y costes.

Es decir, dentro de la empresa, el empresario se limita a combinar los factores productivos, adoptando como objetivo la maximización del beneficio de la empresa porque de este modo consigue incrementar su riqueza particular. Para alcanzar el equilibrio competitivo que permita la eficiencia asignativa, junto con la búsqueda de la maximización del beneficio por parte de las empresas, los consumidores han de buscar la maximización de la utilidad.

En definitiva, el cálculo económico que ha de realizar la empresa neoclásica en un mundo competitivo en el que los precios son dados y perfectamente conocidos por los agentes, se limita a determinar los ingresos y costes que llevan aparejados actividades asignadas a decisores separados. Al suponer la existencia de información perfecta, el empresario no necesita planificar sus actuaciones, sino que su actividad se limita a realizar la

combinación óptima de los inputs que permita maximizar el beneficio en tanto en cuanto no se produzcan cambios exógenos en los precios de los factores y de los productos y en la función de producción. Esta situación se mantendrá hasta que se produzca un cambio en alguno de tales elementos, momento en el que el empresario habrá de realizar la combinación que resulte óptima a la nueva situación.

Nos encontramos pues ante una empresa tan elemental que no merece ser objeto de estudio en sí misma, sino que lo que realmente es importante es el análisis de las propiedades del mercado que aseguran la existencia de los precios.

3.2.- Teoría de los costes de mercado o de los costes de transacción:

En la década de los treinta, se revisa la teoría neoclásica y aparecen nuevos enfoques sobre el concepto de empresa. En este sentido, es de especial importancia la teoría de los costes de mercado o de los costes de transacción aportada por R. H. Coase²² (Inglaterra, 1910-) en su artículo *La Naturaleza de la Empresa*.

En este artículo, publicado en el año 1937, Coase establece los principios para una nueva teoría de la empresa. En este sentido, el autor trata de explicar por qué en una economía especializada de intercambio surgen las

²² COASE, R.H.: "The Nature of the Firm", *Economica*, Volumen 4, nº 16, noviembre 1937

empresas, ocupando el lugar del mecanismo de los precios en la asignación de los recursos.

Según este autor, la razón principal por la cual resulta rentable establecer una empresa es que existe un coste de utilización del mecanismo de precios. El coste más obvio de "organizar" la producción a través del mecanismo de los precios es aquel que consiste en descubrir la importancia de los mismos (ya que en el mundo real, la hipótesis de la teoría estática de que todos los precios relevantes son conocidos por parte de los individuos, no se cumple). Este coste puede reducirse, pero no eliminarse, por parte de los especialistas que venden esta información.

También deben de tenerse en cuenta los costes producidos por las negociaciones y el cierre del contrato, los cuales no se eliminan cuando hay una empresa, pero sí se reducen notablemente. Un factor de producción (o el propietario) no tiene que hacer una serie de contratos con los factores con los que coopera dentro de la empresa, como sería necesario si esta cooperación fuese una consecuencia directa del funcionamiento del mecanismo de los precios, ya que los contratos formalizados con los factores dentro de la empresa, únicamente establecen límites del poder del empresario, dentro de los cuales puede dirigir a los factores de la producción.

En definitiva, el funcionamiento de un mercado produce unos costes y, al crearse una organización y permitir a la autoridad, al "empresario", dirigir los recursos, se ahorran ciertos costes de marketing. El empresario ha de realizar su función a un coste inferior, teniendo en cuenta el hecho de que obtiene factores de producción a un precio menor que el de las transacciones

de mercado que él sigue, debido a que siempre es posible volver al mercado abierto si fracasa en su intento.

Otro aspecto que debe destacarse es que las transacciones de intercambio en un mercado y, las mismas transacciones organizadas dentro de la empresa, se tratan de manera distinta por parte de los diferentes gobiernos, por ejemplo a través de los impuestos sobre las ventas, ya que éstos sólo gravan los intercambios realizados en el mercado y no los realizados en el seno de la propia empresa. En este sentido, surgen las empresas como métodos alternativos de organización.

Estas son las causas de por qué las organizaciones como las empresas existen en una economía especializada de intercambio en la que se supone generalmente que la distribución de recursos se “organiza” mediante el mecanismo de los precios. En definitiva, la empresa surge porque en determinadas circunstancias es más barato organizar determinadas transacciones por medio de ella que a través del mercado.

Desde esta perspectiva, una empresa consiste en un sistema de relaciones que surgen cuando la dirección de los recursos depende de un empresario. Esta definición es válida para explicar de modo científico porque las empresas crecen (cuando las transacciones adicionales están organizadas por el empresario) o disminuyen (cuando el empresario abandona esta organización). Una empresa tenderá a crecer, hasta que los costes de organizar una transacción adicional dentro de la empresa se hagan iguales a los costes de realizar dicha transacción mediante un intercambio en el mercado abierto, o a los costes de organizarla en otra empresa.

3.3.- Teoría de la organización:

La evidencia empírica demostró que el modelo de empresa neoclásico no se adaptaba a la empresa del mundo real, ya que en él sus hipótesis no se cumplían.

En este sentido, uno de los autores que ha realizado importantes críticas al modelo neoclásico ha sido H. A. Simon²³. Para este autor, la racionalidad neoclásica del consumidor y de la empresa que se resume en la maximización de la utilidad o del beneficio dentro de las restricciones presupuestaria y tecnológica no es la más adecuada porque el equilibrio de mercado que se predice a partir de ellas no explica fenómenos tan importantes en el mundo real como el ciclo económico o el desempleo estructural.

H. A. Simon considera que la racionalidad humana es limitada, a causa de la incapacidad de la mente humana para aplicar a una decisión única todos los aspectos de valor, de conocimiento y de comportamiento que pudieran tener importancia. Por el contrario, el modelo del comportamiento humano se asimila más a un sistema estímulo-respuesta que a una elección entre alternativas.

Es necesaria una nueva teoría de la empresa, ya que su comportamiento no puede ser solamente explicado por las fuerzas externas a la organización. De igual modo, el objetivo de la organización no es necesariamente conocido ni consiste únicamente, tal y como se ha indicado, en la maximización del beneficio. Asimismo, la empresa, con

²³ SIMON, HERBERT A.: *El Comportamiento Administrativo*, Aguilar, Madrid, 1970 (1^a edición en inglés *Administrative Behavior*, Macmillan, Nueva York, 1945)

muchas frecuencias, no tiene estrategia a largo plazo sino que reacciona a los estímulos externos.

A raíz de tal revisión de los planteamientos neoclásicos, se aportaron nuevos enfoques al concepto de empresa, entre los que se ha de destacar el de la teoría de la organización surgida en la década de los cincuenta.

El enfoque de la empresa como organización está desarrollado principalmente por **H. A. Simon, R. M. Cyert y J. G. March** que se centran más en el comportamiento del empresario y del conjunto en el seno de la organización, especialmente en el proceso de la toma de decisiones.

En este sentido, la empresa es una organización dotada de una estructura interna según determinada relación de autoridad o con una "jerarquía", es decir, con una función directiva o empresarial, por la que pretende la obtención de un excedente empresarial.

Para **H. A. Simon**, la empresa consiste en un complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones existentes dentro de un grupo de seres humanos. Este autor se preocupa de la dimensión social de la empresa como organización, como conjunto de personas que mantienen unas relaciones formales e informales, una comunicación, con sus correspondientes motivaciones y comportamientos individuales y de grupo, configurando determinada cultura y relaciones de poder.

La teoría del equilibrio de la organización elaborada por **H. A. Simon** explica por qué razón el individuo está dispuesto a participar en el grupo organizado y someter sus fines personales a los de la organización. Según esta teoría, la empresa mantendrá su supervivencia y logrará

sus objetivos si cada participante continúa realizando contribuciones en la medida que siga recibiendo compensaciones de la organización, siempre que éstas sean iguales o superiores a aquéllas, medidas en términos de su evaluación individual.

Para Cyert y March²⁴, la teoría de la organización tiene tres ramas principales:

La SOCIOLOGÍA, que centra su atención en los fenómenos de la burocracia y cuenta como fundadores a Weber, Durkheim, Pareto y Michels.

Las primeras teorías sociológicas de la organización destacaban los fenómenos de la división del trabajo y de la especialización como amplias tendencias sociales, y hacían resaltar la importancia de las grandes organizaciones para aprovechar las habilidades especializadas. Dentro de esta rama, las variables principales se inclinan a identificarse con conceptos tales como la diferenciación y conflicto entre subobjetivos, los cambios individuales de personalidad y el ciclo de vida de las organizaciones.

La SOCIAL-PSICOLÓGICA, con base empírica y que pone de relieve el criterio de eficiencia.

Desde esta rama, se ha examinado experimentalmente el efecto surtido por un conjunto pequeño de variables independientes sobre la eficiencia de la organización. Dentro de esta línea, se sitúan los estudios de las redes de comunicación, las redes de alerta de radar y los grupos pequeños de resolución de problemas.

²⁴ CYERT, RICHARD M. y MARCH, JAMES G.: *Teoría de las Decisiones Económicas en la Empresa*, Herrero Hermanos, México, 1965 (1^a edición en inglés *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, N.J., 1963)

La ADMINISTRATIVA, que se orienta hacia los problemas ejecutivos de las organizaciones y se centra en torno a los axiomas administrativos clásicos.

Este enfoque de la teoría de la organización se centra en el proceso de toma de decisiones dentro de la organización, el cual lo clasifica en dos grupos:

A través de la organización se realizan los pagos de transferencia entre sus miembros. La teoría describe la decisión de pertenecer a esa organización y concreta las condiciones de su supervivencia en función de los métodos disponibles para inducir a sus miembros a que sigan en ella.

Este segundo grupo estudia el modo en el que se toman decisiones dentro de la organización, resaltando especialmente el proceso de influencia ejecutiva así como el impacto surtido por la posición organizativa sobre los objetivos y las percepciones individuales.

Esta breve visión de la teoría de la organización es suficiente para constatar cómo desde esta teoría no se estudian problemas con estricto carácter económico y cómo únicamente la rama administrativa de la teoría se centra especialmente en los procesos decisarios organizativos, por lo que tenemos una base muy reducida para a partir de ella elaborar una teoría sobre la empresa.

De cualquier modo, partiremos de la idea de que la decisión organizativa consiste en la puesta en práctica de una elección realizada entre las diversas alternativas abiertas a la organización, teniendo en cuenta los objetivos y basándose en la información disponible.

La teoría de la toma de decisiones de carácter económico en el seno de la organización, elaborada por estos autores a partir de la experiencia, se basa en los siguientes conceptos:

Cuasi resolución del conflicto:

La organización está compuesta por miembros cuyos fines son distintos entre sí y se necesita de un procedimiento para resolver ese conflicto. En este sentido, a diferencia de la teoría clásica que sostenía que la solución a este problema venía dada por la transferencia de dinero entre los miembros de la organización para alcanzar la conformidad hacia un fin común, estos autores sostienen que la mayor parte del tiempo la mayoría de las organizaciones existen y se desenvuelven llevando en su seno un conflicto latente.

Consideran los fines como una serie de condiciones relativas al nivel de aspiración, independientes entre sí e impuestas a la organización por los miembros de la coalición. Para la resolución del conflicto, se plantean los siguientes supuestos: aplicación de racionalidad local (descomposición del complejo problema al que se enfrenta la organización en subproblemas simples); establecimiento de unas reglas de decisión compatibles con los niveles del proceso decisorio; y consideración secuencial de los diversos fines (en el sentido de que las organizaciones resuelven en parte el conflicto de objetivos atendiendo a cada uno de ellos en un momento distinto).

Evitación de la incertidumbre:

Para evitar la incertidumbre en el proceso de toma de decisiones en el seno de la organización, se ha de crear una situación razonablemente manejable, evitando la planificación cuando los planes dependen de acontecimientos futuros inciertos, y planificando insistenteamente cuando los planes pueden asegurarse mediante algún mecanismo de control, elaborando modelos secuenciales y adaptativos de decisión.

Investigar los problemas:

En el contexto que estamos analizando, la investigación en la resolución de problemas se entiende como aquella investigación estimulada por un problema y dirigida a resolver ese problema.

Así, tal investigación cumple las siguientes características:

La investigación es motivada: ya provenga la motivación del lado del comprador o del lado del vendedor, dicha investigación es estimulada por un problema y es apaciguada por su solución.

La investigación es sencilla: se efectúa siguiendo un modelo causal sencillo hasta llegar a otro más complicado.

La investigación es sesgada: la forma en que considere el medio ambiente, así como las comunicaciones respecto a ese medio ambiente que circulan por la organización, reflejan las diferencias de formación, experiencia y objetivos que se dan entre los partícipes de la organización.

En definitiva, lo que se pretende es la investigación de los problemas de decisión a través de soluciones a corto plazo y eficientes, para después de varias iteraciones se puedan lograr las óptimas y satisfactorias para la organización.

Aprendizaje por parte de la organización:

Las organizaciones exhiben un comportamiento de adaptación a lo largo del tiempo, las organizaciones aprenden.

En primer lugar, existe una adaptación de los objetivos, ya que estos se establecen en función: de los objetivos del período anterior; de la experiencia que la organización adquirió con respecto a esos mismos objetivos en el período anterior y de la experiencia que otras organizaciones parecidas hayan tenido con los objetivos en el período anterior.

En segundo lugar, existe una adaptación a las reglas de atención, en el sentido de que la organización aprende a fijar su atención en ciertas partes del medio ambiente en el que se desenvuelven y no en otras.

En tercer lugar, existe una adaptación de las reglas de investigación, en el sentido de que tales reglas no son fijas sino que varían con la experiencia en función de que un cierto modo de investigación haya o no permitido resolver un problema en el pasado.

3.4.- Teoría de los derechos de propiedad:

Armen A. Alchian (Estados Unidos, 1914-) y Harold Demsetz²⁵ (Estados Unidos, 1930-) aportaron un nuevo enfoque a la teoría de los costes de mercado o de los costes de transacción formulada originariamente por Coase en la década de los treinta.

La empresa es frecuentemente considerada como una organización caracterizada por una relación de autoridad y unas facultades disciplinarias superiores a las del mercado; sin embargo, estos autores consideran que tal interpretación es errónea: la empresa no es propietaria de todos sus inputs ni tampoco los contratos a largo plazo entre la empresa y sus empleados son la esencia de la organización.

Por el contrario, la esencia de la empresa, su razón de ser, se halla en las economías que se derivan de la producción en equipo, así como en las dificultades para medir las productividades de cada uno de los factores, para así fijar los precios y recompensas de los participantes en estas formas de producción, ya que el mercado valora únicamente la productividad del equipo, del resultado final.

Según esta teoría, la producción en equipo permite alcanzar mayores outputs que la suma de los productos que obtendría cada uno de los inputs separadamente. Tal producción en equipo requiere una valoración de las productividades marginales de cada uno de los factores ya que éstos pertenecen a propietarios diferentes. Para la realización de tales funciones, se hace necesaria la figura de

²⁵ ALCHIAN, A. A. Y DEMSETZ, H.: "Production, Information Costs and Economic Organization", *The American Economic Review*, vol. 52, nº 5, Diciembre 1972

la empresa: el empresario habrá de realizar las labores de inspección y control de cada uno de los miembros y medirá, en la medida de lo posible, sus productividades para así determinar las retribuciones que les corresponden.

De todos modos, la no distinción de los productos obtenidos a partir de la utilización conjunta de los inputs, incrementa el coste de determinación de las productividades marginales de cada uno de esos recursos.

Medir las productividades marginales para asignarlas a su correspondiente coste de inputs y, de ese modo, reducir la elusión de responsabilidades por parte de los propietarios de los factores, puede alcanzarse de un modo más barato a través de la empresa que directamente en el mercado a través de negociaciones bilaterales entre los propietarios de los inputs. No obstante, la empresa existirá siempre que el incremento neto productivo una vez deducidos los costes necesarios para mantener la disciplina del equipo sea superior a la suma de las productividades de sus miembros.

Según estos autores, la esencia de la empresa clásica se identifica aquí como una estructura contractual con:

Utilización conjunta de inputs para la producción.

Diversos propietarios de los inputs.

Una parte que es común a todos los contratos de los inputs conjuntos.

Aquél que tiene el derecho de renegociar cualquier contrato sobre los inputs independientemente de los contratos con otros propietarios de inputs.

Aquél que soporta la responsabilidad residual.

Aquél que tiene el derecho de vender su status residual contractual central. El agente central recibe el nombre de propietario de la empresa y el de empleador.

En esta estructura contractual, no se implica ningún control autoritario; el acuerdo simplemente consiste en una estructura contractual sujeta a una renegociación continua con el agente central. La estructura contractual surge como un medio de fomentar la organización de la producción en equipo. En particular, la habilidad para detectar la elusión de responsabilidades entre los propietarios de los inputs conjuntamente utilizados se ve intensificada (los costes de detección se reducen) por este acuerdo y la disciplina (por la revisión de los contratos) de los propietarios de los inputs se hace más económica.

3.5.- Teoría de la agencia:

Esta teoría de la empresa surge como evolución del enfoque contractual aportado originariamente por Coase y Knight, y desarrollado posteriormente por Alchian y Demsetz a través de la teoría de los derechos de la propiedad.

La relación de agencia²⁶ surge cuando una persona, denominada principal, encarga a otra, denominada agente, la realización de una tarea o la toma de decisiones en beneficio de la primera, a cambio de una remuneración y otorgándole amplia capacidad de decisión.

²⁶ SALAS FUMÁS, VICENTE: Economía de la Empresa, Decisiones y Organización, Ariel, Barcelona, 1987

La relación de empleo surge a partir de un contrato por el cual el empleado cede sus servicios al empleador a cambio de un precio, salario, para que éste, dentro de ciertos límites, decida la asignación de la fuerza de trabajo a diferentes tareas en función de factores exógenos que el empleador está en mejores condiciones que el empleado para observar y conocer. Por el contrario, otras veces la contratación de servicios de trabajo tiene características diferentes a la relación de empleo en la medida en que es la persona contratada quien tiene la iniciativa para realizar la tarea que se le encarga y decidir cómo realizarla, mientras que el contratante se limita a recibir los beneficios de la acción ejecutada y a remunerar al contratado.

El contrato de agencia y el contrato de empleo difieren, por tanto, en la parte de la relación que mantiene la iniciativa y la capacidad de decisión, el agente, caso particular de empleado, en el primero y el empleador en el segundo.

En el contrato de agencia, la escasa información que posee el principal le incapacita -o le supone un coste de oportunidad muy elevado- para conocer la decisión y el esfuerzo del agente así como los factores exógenos que han influido en su tarea, por lo que éste podrá perseguir objetivos propios que no siempre redundan en el mayor beneficio para el principal.

Es característica común a todos los contratos de agencia la información asimétrica entre principal y agente. El agente tiene amplia discreción para llevar a cabo las actividades que se le asignan ya que no existe supervisión por parte de quien le contrata.

En este sentido, el problema del principal en la relación de agencia consiste en diseñar el contrato del agente por el cual se generen los incentivos que induzcan a éste a elegir la mejor acción y decisión posible desde el punto de vista del principal, mientras esté persiguiendo sus propios objetivos. Para ello, el principal se ve obligado a utilizar contratos donde la remuneración del agente depende del resultado final de la relación y no del esfuerzo dedicado a la tarea. Como el resultado final depende también de sucesos exógenos que tienen un comportamiento aleatorio, el agente también soporta un riesgo con este sistema de remuneración y una parte de la teoría de la agencia se preocupa de estudiar cómo se consigue el reparto de riesgos más eficiente entre principal y agente.

Michael C. Jensen (Estados Unidos, 1939-) y William H. Meckling²⁷ definieron los costes de la relación de agencia como la suma de los siguientes conceptos:

Los gastos en los que incurre el principal con el fin de controlar la actuación del agente, teniendo en cuenta tal control en su sentido más amplio: no sólo se trata de observar el comportamiento del agente sino que éste habrá de ser controlado a través de las restricciones presupuestarias, de las políticas compensatorias, de las reglas de funcionamiento, etc.

Los gastos en los que incurre el principal para garantizar que el agente no tome ciertas decisiones que le pudiesen perjudicar o para asegurar que el principal sería compensado si se llegasen a adoptar tales decisiones.

²⁷ JENSEN, M. C. Y MECKLING, W. H.: "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, vol. III, nº 4, Octubre 1976

La pérdida residual, entendiendo la misma como la disminución de bienestar que sufre el principal como consecuencia de la divergencia que, a pesar de las actuaciones indicadas en los apartados anteriores, finalmente se produce entre las decisiones del agente y aquellas decisiones que maximizarían el bienestar del principal.

Desde el punto de vista de la teoría de la agencia, estos autores definen la empresa privada como una simple ficción legal que sirve de nexo de relaciones contractuales, la cual se caracteriza también por la existencia de pretensiones individuales sobre los activos y los recursos generados de la organización, los cuales generalmente pueden ser vendidos sin permiso de los otros individuos que forman parte de las relaciones contractuales. En definitiva, existen una multitud de relaciones complejas (contratos) entre la ficción legal (la empresa) y los propietarios de los inputs de trabajo, material y capital y los consumidores de los outputs.

La empresa no puede ser considerada como un individuo, sino como la mencionada ficción legal que sirve como centro de un complejo proceso en el que el conflicto de objetivos de los partícipes es llevado al equilibrio dentro de una estructura de relaciones contractuales.

Algunos autores han utilizado la teoría de la agencia para estudiar aplicaciones más específicas del ámbito interno de la empresa. En este sentido, merece especial atención el trabajo desarrollado por los mencionados Jensen y Meckling, a partir del cual estudiaron la relación entre la estructura financiera de la empresa y los problemas de agencia.

La importancia de la estructura financiera de la empresa -del modo en que se distribuye su financiación entre propia y ajena- es importante ya que cada una de las alternativas de financiación implica diferencias en los riesgos que se asumen, en la capacidad de decisión y en los incentivos a la eficiencia asignativa que se consigue. En definitiva, se trata de estudiar a través de la teoría de la agencia las consecuencias de la separación entre la propiedad y el control de la empresa, típica de las grandes corporaciones empresariales, que implica la concentración de las facultades de dirección y decisión dentro de la empresa en un reducido grupo de profesionales y el reparto del riesgo entre los numerosos propietarios de tales corporaciones.

En relación con la teoría de los derechos de propiedad de Alchian y Demsetz y la teoría de la agencia aportada por Jensen y Meckling, a partir de las que se considera a la empresa como un conjunto de contratos entre los factores de producción, Eugene F. Fama²⁸ (Estados Unidos, 1939-) considera que aunque en efecto se ve la empresa como un equipo cuyos miembros actúan según su propio interés pero conscientes de que sus destinos dependen en alguna medida de la supervivencia del equipo en su competencia con otros equipos, este planteamiento no recibe un desarrollo suficiente por parte de los mencionados autores.

Según E. F. Fama, los costes de agencia aparecen en la empresa como consecuencia de los conflictos que surgen entre estos grupos con intereses contrapuestos.

²⁸ FAMA, E. F.: "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, vol. 88, nº 2, 1980

Este autor defiende la tesis de que la separación de la propiedad y del control, típica de las grandes corporaciones empresariales, puede explicarse como forma eficiente de organización económica desde la perspectiva del conjunto de contratos. Para ello, las dos funciones usualmente atribuidas al empresario -dirección o gestión y aportación de capital riesgo- son consideradas como factores naturalmente separados dentro del conjunto de contratos que llamamos empresa.

En este sentido, ve la empresa como el conjunto de contratos que cubren el modo en que los inputs se recolectan para crear outputs y el modo en que los ingresos provenientes de los outputs se reparten entre los inputs. Desde esta perspectiva de "nexo de contratos" considera la propiedad de la empresa como un concepto irrelevante, en el sentido de que las decisiones de una empresa no son necesariamente adoptadas por los propietarios del capital.

La empresa se disciplina mediante la competencia de otras empresas, la cual fuerza el desarrollo de mecanismos que ayudan a controlar eficientemente la actuación de todo el equipo y la de sus miembros individuales. A mayores, los partícipes individuales de la empresa, y en particular sus directivos, se encaran tanto con la disciplina como con las oportunidades que el mercado ofrece respecto de los servicios que ellos aportan, tanto dentro como fuera de la empresa.

3.6.- La empresa del futuro:

En la década de los setenta, H. I. Ansoff²⁹ escribió un artículo en el que exponía los principales cambios con los que se tendrían que enfrentar la empresa y los directivos del futuro, teniendo en cuenta en su análisis el papel de la incipiente informática.

Según este autor, la evolución de la función empresarial nos muestra cómo tradicionalmente las empresas han ido alternando el enfoque hacia los retos y oportunidades del entorno con períodos de preocupación sobre la eficiencia interna y la rentabilidad, encontrando una de las causas de tal oscilación en la estructura de las responsabilidades de la dirección. En dicha estructura, a la alta dirección no sólo se le asigna la responsabilidad de supervisar, integrar y coordinar el funcionamiento interno de la empresa, sino también la responsabilidad de vigilar el entorno con vistas a captar nuevas oportunidades y definir la marcha general de la empresa. Puesto que los problemas internos tienden tradicionalmente a ser prioritarios sobre los externos, éstos se han descuidado frecuentemente, excepto en los períodos de grandes crisis o de buenas oportunidades.

En relación con ello, el autor defiende que la empresa eficaz del futuro deberá estar estructurada de manera que se preste una atención continua a los problemas externos e internos. La estructura general debe conducir a la innovación, coincidiendo desde este punto de vista con la teoría de J. A. Schumpeter. La búsqueda de oportunidades

²⁹ ANSOFF, H.I.: "The Firm of the Future", *Harvard Business Review*, Volumen 43, nº 5, Septiembre-Octubre 1965

y problemas ha de ser institucionalizada y continua, el ciclo productivo interno ha de estar orientado a la investigación y el desarrollo, y la producción y comercialización deben ser flexibles y han de reaccionar a los cambios en el marketing-mix del producto. Las formas organizativas y los sistemas de combinación se desarrollarán, lo que estimulará y retribuirá al comportamiento innovador. La planificación ha de institucionalizarse y los sistemas contables de información y de control deben orientarse hacia perspectivas futuras más que hacia resultados pasados.

Con esta estructura se producirá una polarización de la dirección:

* Los gerentes, en la interrelación entre la empresa y su medio externo (alta dirección, director financiero, director de investigación y desarrollo, director de marketing, etc.), centrarán su atención en las actividades empresariales: búsqueda de oportunidades y problemas, determinación de la situación producto-mercado, y la toma de decisiones que implica cambios en la situación de la empresa, actividades que se verán facilitadas con lo que el autor denomina sistemas hombre-ordenador.

* Por otra parte, los gerentes encargados de la eficiencia interna y de la reacción de la empresa (el director de operaciones, el ingeniero de fabricación, el director de control de calidad, ...) podrán delegar en la emergente informática algunas de las decisiones de programación que en aquella época consumían mucho tiempo, centrando su atención en la búsqueda de mejores reglas de decisión.

No obstante lo señalado, el autor defiende que mientras los seres humanos sean una parte de la empresa,

los gerentes continuarán dedicando su atención a dirigir, motivar y coordinar a sus subordinados. La época del cambio y la automatización, aunque resulte paradójico, requerirá una mayor capacidad por parte de la dirección respecto a las relaciones humanas.

La capacidad del gerente para comunicarse con rapidez y claridad, mejorando la aceptación hacia el cambio y la innovación, y motivando y dirigiendo a los miembros de la empresa hacia las nuevas direcciones, será un factor muy importante en las empresas del futuro. En este sentido, no se ha de ver a la informática como a un enemigo de la dirección de la empresa, sino más bien al contrario, como un instrumento que le facilitará la realización de un trabajo cada vez más complejo.

3.7.- Teoría contractual:

La naturaleza contractual de la empresa fue desarrollada por S.N.S. Cheung³⁰ en su artículo "The Contractual Nature of the Firm", en el que se propone interpretar los argumentos aportados por R. H. Coase en la teoría de los costes de transacción, pero teniendo en cuenta sus propios descubrimientos sobre los contratos en general y sobre el contrato de trabajo a destajo en particular.

Cheung, una vez elaborada su teoría contractual, sostendrá que no sabemos exactamente qué es una empresa, pero que, de cualquier modo, tampoco esto es vital. La palabra empresa simplemente consiste en la descripción, de un modo abreviado, de la organización de

³⁰ CHEUNG, STEVEN N. S.: "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, Volumen XXV, abril 1983

actividades bajo determinados acuerdos contractuales entre los propietarios de los inputs.

La propiedad privada de los factores productivos es asumida. Partiendo de tal premisa, los propietarios de los diferentes inputs tienen tres opciones:

Producir y vender bienes por su cuenta.

Vender su input con carácter definitivo.

Formalizar un acuerdo contractual mediante el que entrega el uso del input que posee a un agente a cambio de una retribución.

Para este autor, la empresa surge cuando se opta por la tercera opción. El hecho de que un propietario de un factor productivo opte por la misma, dado que tal elección es libre, se debe a que optando por ella espera obtener una ganancia superior a la que recibiría si eligiese cualquiera de las alternativas.

Pero, ¿a qué se debe que tal opción reporte una mayor retribución y, en definitiva, a qué se debe que la asignación de recursos que se obtiene a través de la empresa sea más eficiente que la que se obtiene a través del mecanismo de precios? La respuesta a esta pregunta no la encuentra el autor en que las decisiones adoptadas por los directivos de una empresa sean más eficientes que las alcanzadas por los consumidores a través del mecanismo de precios; ni a que la especialización, la coordinación y la economía de escala alcanzada mediante la unión de los recursos de muchos propietarios consigan un beneficio superior para todos.

Para explicar tal cuestión, Cheung ofrece cuatro ideas generales, algunas de las cuales derivan de la teoría de los costes de transacción aportada por Coase:

La razón más obvia la encuentra en que, en ausencia de empresa, el consumidor que pretendiese adquirir un producto tendría que realizar un número muy elevado de transacciones, cada una a su precio respectivo. En este supuesto, el consumidor tendría que pagar la contribución de cada factor productivo o de cada componente de la mercancía, en lugar de un precio por el producto final, por lo que el coste total sería a menudo prohibitivo.

Un segundo factor es el coste de información de conocer un producto. Cuando las partes o componentes de un producto consideradas separadamente no tienen una utilización fácilmente reconocible, el acuerdo en su precio entre el productor y el consumidor de todas y cada una de las partes tiende a ser más caro que el del producto entero, ya que al consumidor le resulta demasiado costoso el conocer todo sobre la mercancía que adquiere.

Un tercer factor es la medida. En cada transacción, algunas características o atributos deben de ser medidos, tanto si el trato es entre el agente y el cliente, el agente y el propietario del input o el propietario del input y el cliente. Si las actividades a desempeñar por el propietario de un input varían frecuentemente o si no pueden ser exactamente estipuladas a priori, es más económico renunciar a cualquier medida directa de la contribución que estas actividades alcanzan en el producto final y utilizar una valoración sustituta -por ejemplo, pagando el salario de un trabajador en función de las horas y no de la contribución exacta que tal trabajador obtiene en el producto final-. De este modo, el agente absorbe cualquier

ganancia o pérdida obtenida a partir de la dirección de las actuaciones de los diferentes propietarios de los inputs y suministrando a los clientes las mercancías una vez finalizadas.

Finalmente, el problema de separar las contribuciones genera el coste de alcanzar un acuerdo en el precio, ya que cuando los propietarios de los inputs trabajan conjuntamente, en algunas situaciones la contribución de cada uno resulta muy difícil de delimitar y alguno puede reclamar más de lo que merece.

Desde esta perspectiva, el empresario o el agente, que dispone de unos derechos limitados de uso sobre los factores productivos mediante un contrato, dirige las actividades productivas sin una referencia inmediata al precio de cada actividad, y los productos así elaborados son posteriormente vendidos en el mercado.

En definitiva, para este autor la empresa es una descripción abreviada de una manera de organizar actividades bajo formas contractuales que difieren de las de los mercados ordinarios de los productos, no significando que la empresa reemplaza al mercado, sino más bien que un tipo de contrato reemplaza a otro.

3.8.- Teoría de la empresa como organización:

Bueno y Valero hacen una revisión³¹ de las diferentes y numerosas aproximaciones que se han hecho al concepto

³¹BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Current Perspectives Over The Organization*, Documentos IADE nº 1, UAM, Madrid, 1985

de organización y, a partir del desarrollo de los tradicionales enfoques administrativo y sistémico de la economía de la empresa, realizan una nueva aportación conceptual de la teoría de la empresa como organización.

Desde esta perspectiva, y en una primera aproximación, definen la empresa como un sistema sociotécnico abierto, es decir, como un sistema abierto y con una naturaleza mixta entre lo técnico y lo social, compuesto por un conjunto de transformaciones de valor, basadas tanto en la tecnología como en el comportamiento y en la comunicación de las personas que integran la organización.

Un sistema puede a su vez dividirse en subsistemas³², concepto que definen a partir de la aportación dada por Kramer y De Smit³³: un subsistema es un elemento o componente funcional de un sistema mayor que en sí mismo verifica las condiciones de un sistema, pero que también juega un papel en la operación de dicho sistema mayor.

Igualmente, tienen en cuenta la aportación dada por el holandés De Leeuw³⁴, que define el sistema de aspectos de un sistema como el conjunto de los elementos de éste con

³² BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

³³ KRAMER, N.J.T.A. y DE SMIT, J.: *Systems Thinking*, Leiden, Martinus Nijhoff, 1979, en BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

³⁴ VAN AKEN, J.E.: *On the Control of Complex Industrial Organizations*, Leiden, Martinus Nijhoff, 1979, en BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

sólo un subconjunto de los atributos originales de los mismos. Este concepto es importante desde el punto de vista de permitir la resolución de los problemas que en ocasiones se plantean acerca de la localización o delimitación concreta de los mal llamados subsistemas de la organización, cuando realmente son aspectos de la misma. No se puede olvidar que, en definitiva, el subsistema es en sí mismo un sistema y, en cambio, el sistema de aspectos no tiene porqué funcionar por su propio peso como sistema, aunque en muchas oportunidades así lo haga.

A partir de los conceptos anteriores, y tomando como base de partida la teoría aportada por N. Margulies y A. P. Raia³⁵ -quienes conciben a la organización como un sistema sociotécnico abierto compuesto de diferentes tipos de subsistemas pero también de cuatro aspectos recogidos en los subsistemas tecnológico, de dirección, humano y cultural-, pero contemplando a todos los subsistemas de la organización en un plano de igualdad y no a través de una relación de jerarquía, Bueno y Valero elaboran su propia teoría.

Para estos autores, la empresa es un sistema sociotécnico abierto que se puede estudiar por la interrelación o por cada uno de los siguientes "sistemas de aspectos" o "pentagrama organizativo":

³⁵ MARGULIES, N. y RAIA, A.P.: *Conceptual Foundations of Organizational Development*, Nueva York, Mc Graw-Hill, 1978, en BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

Sistema técnico, Sistema de dirección, Sistema humano, Sistema cultural, Sistema político

El sistema técnico, el sistema de dirección y el sistema humano se integran en un bloque que interacciona con el entorno y representa el sistema básico o aspectos aprehensibles de la organización. El sistema cultural y el sistema político conforman el segundo bloque de sistemas, de aspectos aparentemente separados de los anteriores, pero muy interdependientes con el entorno, que subyacen y permiten explicar el comportamiento y la estructura de los anteriores.

En la tabla siguiente, se resumen los conceptos así como los principios básicos u objetivos que para estos autores se persiguen desde cada subsistema organizativo, los cuales permiten el equilibrio de la organización o de la empresa:

	CONCEPTO	OBJETIVO	ASPECTO DOMINANTE	ENFOQUE DE ANÁLISIS
SUBSISTEMA TECNOLÓGICO	Conjunto de instrumentos, procesos, métodos y tecnología que permiten la producción de bienes y servicios	Eficiencia tecnológica (Relaciones entradas/salidas)	Tareas y puestos de trabajo	Interdisciplinario Cuantitativo (Modelos)
SUBSISTEMA DE DIRECCIÓN	Conjunto de atribuciones, responsabilidades, reglas y procesos que determinan la toma de decisiones	Eficiencia directiva (Consecuencias de objetivos generales)	Funciones y responsabilidades	Interdisciplinario Énfasis en prácticas administrativas
SUBSISTEMA HUMANO	Conjunto de personas de la organización con sus características, comportamientos, motivaciones, etc.	Satisfacción de los individuos	Ajuste individuo-ambiente de trabajo	Interdisciplinario Énfasis en relaciones interpersonales
SUBSISTEMA CULTURAL	Conjunto de aspectos culturales, valores y normas que influyen en la organización	Eficiencia global del sistema (hacia dentro y hacia fuera)	Ideas y valores asociados	Supradisciplinario (por la amplitud del concepto de cultura)
SUBSISTEMA POLÍTICO	Conjunto de fuerzas que efectúan (o afectan a) los resultados de la organización	Equilibrio interno y externo de fuerzas en la organización	Poder: medios, sujetos, coaliciones	Interdisciplinario Fundamentalmente cualitativo

IV.- APROXIMACIÓN A LA FIGURA DEL EMPRESARIO EN EL SIGLO XXI

Las corrientes de pensamiento actual sobre la figura del empresario presentan una amplia variedad de teorías, aunque la mayor parte de los especialistas se identifican, con ligeras variaciones, con la línea de pensamiento de Say y Schumpeter de empresario innovador.

Sin embargo, el concepto de empresario puede estar dando los primeros pasos de una revolución en el sentido Khunniano: "El cambio de paradigma no es una mera revisión o transformación de una teoría aislada, sino que cambia la manera en que se define la terminología, la manera en que los científicos encaran su objeto de estudio, y acaso más importante aún, el tipo de preguntas consideradas válidas, así como las reglas utilizadas para determinar la verdad de una teoría particular. Las nuevas teorías no serían, por tanto, meras extensiones de las antiguas, sino que conformarían visiones del mundo radicalmente diferentes."

Entender la figura del empresario nos permite comprender los mecanismos que regulan la economía y esto es especialmente importante en períodos de cambios turbulentos y de transición como los que estamos viviendo, donde se percibe claramente que el conocimiento vigente está siendo puesto en cuestión.

El empresario del siglo XXI se enfrenta a un mercado globalizado en el que están desapareciendo las ventajas competitivas asociadas a la utilización de recursos baratos, y en el que las barreras comerciales dejan de actuar de cortafuegos frente a la competencia. En la nueva era - sólo

comparable a la Revolución Industrial- la información llega a todas partes en tiempo real y cualquier oportunidad es detectada por miles de competidores a lo largo y ancho del mundo.

Globalización e información en tiempo real son dos aspectos claves que deben estar muy presentes en estrategias empresariales que pretendan desarrollar actividades sostenibles en el tiempo y, sin duda, representan los dos grandes retos de cualquier emprendedor que busque nuevas oportunidades de negocio. La empresa y el empresario están sometidos al microscopio no sólo de los accionistas, sino de determinados grupos de interés -stakeholders- que pueden influir decisivamente en el futuro de la misma.

El empresario del que Milton Friedman decía, en su célebre artículo del New York Times de 1970³⁶, que "su principal responsabilidad social consistía en maximizar los beneficios de acuerdo con los intereses de los accionistas", no se adapta al entorno que hemos descrito anteriormente.

El nuevo empresario se mueve en un ámbito mucho más competitivo, más agresivo a nivel tecnológico y, sobre todo, mucho más transparente a nivel social. Cada decisión que se adopta en el seno de la empresa está sometida a una profunda revisión no sólo en el ámbito interno de la misma, sino también -y con extraordinaria rigurosidad-, en el ámbito social. Nuestra sociedad no se limita a demandar de las empresas productos y servicios de calidad a precios asequibles sino que, cada vez más, se le exige a la empresa

³⁶ FRIEDMAN, MILTON: "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits", *The New York Times Magazine*, Septiembre 1970

una actuación ética y responsable, social y ambientalmente, en la producción de esos bienes y servicios.

En este nuevo entorno, el emprendedor, al que Peter Drucker³⁷ veía como un empresario que aprovecha oportunidades -la posibilidad de crear valor en una rama de actividad-, debe reunir, además, ciertas cualidades que hasta nuestros días pasaban desapercibidas y que ahora resultan imprescindibles para abordar un proyecto empresarial.

No sólo la detección de nuevas oportunidades se convierte en un proceso difícil y muy competitivo, sino que, además, el ciclo de vida de las nuevas líneas de negocio se ve reducido considerablemente dado que la información sobre cualquier innovación es accesible a todos los competidores.

Por otra parte, los clientes o consumidores cada vez se enfrentan a productos más homogéneos en su precio y calidad; productos cada vez menos diferenciados que se dirigen a un consumidor con más y mejor información, y que comienza a apreciar aspectos relacionados con el compromiso social del productor. Esto no quiere decir que el compromiso social se haya convertido en algo determinante para la empresa de nuestros días, pero sí que el comportamiento antisocial es cada vez menos tolerado. Una empresa con un comportamiento ético dudoso o con un comportamiento medioambiental pernicioso, corre el riesgo de que sus clientes dejen de comprarle.

³⁷ DRUCKER, PETER F.: *Managing in the Next Society*, St. Martin's Press, 2002

Campañas informativas a nivel mundial sobre cambio climático, contra la falta de ética en la contratación de niños en fábricas o sobre empleados con salarios miserables, han puesto en el ojo del huracán a multinacionales hasta este momento prestigiosas. Los empleados, los clientes, los proveedores y la sociedad en general quieren empresas con un compromiso ético y responsable, social y ambientalmente.

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es la respuesta de las empresas a la creciente necesidad de cambiar las reglas de juego. En nuestros días, la sociedad no está dispuesta a asumir costes sociales o ambientales ilimitadamente, y los que no respetan las nuevas reglas de juego corren el riesgo de quedar fuera del mercado.

La RSC pone en primera línea de interés la puesta en el mercado de productos útiles y en condiciones justas; el respeto a los derechos humanos con unas condiciones de trabajo dignas y seguras; la procura de la continuidad de la empresa; los resultados alcanzados en materia medioambiental; la satisfacción de los grupos de interés que concurren en la actividad empresarial y, en general, que las actividades de la empresa tengan repercusiones positivas sobre la sociedad.

Desde este punto de vista, el emprendedor responsable es aquél que, más allá del mero cumplimiento de las leyes, integra los principios de la RSC en su negocio y es capaz de identificar los aspectos que desde esta óptica son relevantes para su empresa.

Ello no significa en modo alguno que los resultados económicos de la empresa pasen a un segundo plano, sino que nos obliga a asumir esfuerzos en materia de

responsabilidad social y transformarlos en un elemento de mejora de la situación competitiva de la empresa y de su valor añadido; dicho de otra forma, no basta con ser socialmente responsable, sino que la empresa ha de comunicar a la sociedad de forma efectiva sus logros en este campo.

Ese nuevo enfoque -en el que, sin duda, se han de priorizar las acciones, concentrando los esfuerzos en aquéllas que verdaderamente sean asumibles por la empresa- permite mejorar el prestigio empresarial, lo que conlleva buenas relaciones en el ámbito social, mayor satisfacción en los clientes, y un acceso más favorable a recursos financieros y materiales; al mismo tiempo que permite que nuestros trabajadores se sientan más integrados.

La publicación del Libro Verde de la Comisión Europea *Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas* y, más recientemente, del documento de la OCDE «Corporate Social Responsibility», unidos a la elaboración de una serie de índices de empresas que incorporan criterios de sostenibilidad medioambiental, derechos humanos y transparencia en las relaciones con los grupos de interés (stakeholders), son una muestra del interés en lograr avances en el desarrollo de empresas comprometidas en los ámbitos social y medioambiental, lo que representa una garantía de sostenibilidad a largo plazo.

En la actualidad, gran parte de la sociedad parece haber asumido que el *desarrollo sostenible* es la única salida viable de que dispone la humanidad para satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las de las

generaciones futuras. La sostenibilidad ha adquirido rango de derecho.

Bajo esta perspectiva, asumir el desarrollo sostenible supone un compromiso de todo el conjunto de la sociedad, de todos sus componentes y todas sus organizaciones, orientando sus operaciones hacia una gestión integradora que contribuya al desarrollo y mejora de la calidad de vida de sus trabajadores, sus familias, su comunidad... con el fin de favorecer el crecimiento económico e incrementar su competitividad, garantizando la protección del medio ambiente y fomentando, con el ejemplo, la responsabilidad social corporativa .

Circunscribir la acción del directivo a la obtención del máximo beneficio del accionista es situar a la empresa al margen del objetivo integrador, de más amplio espectro, como agente principal de bienestar social. Dentro del marco general de evolución social del ser humano, esta concepción reduccionista de la empresa la situaría como elemento de confrontación de grupos de personas frente a otros con intereses encontrados.

En definitiva, la responsabilidad social empresarial implica llevar a la práctica:

- *Contacto permanente con todos los agentes con los que la empresa entra en relación al desarrollar su actividad. Su opinión es fundamental para ajustar las actividades de la empresa en la dirección más conveniente.*
- *Acciones positivas en el ámbito social, medioambiental y ético: la sociedad debe percibir que la empresa asume este compromiso y, por tanto, debe saber comunicar correctamente su estrategia.*

La sociedad espera que los empresarios se preocupen por el impacto de sus actividades y, al mismo tiempo, requiere que colaboren activamente en la solución de las problemáticas sociales, que elaboren productos ecológicamente amigables y mantengan un constante apoyo a las instituciones sociales ya establecidas.

Se trata de algo más que un conjunto de prácticas puntuales, iniciativas filantrópicas, estrategias de marketing, relaciones públicas, etc. La responsabilidad social empresarial es un conjunto de políticas, prácticas y programas integrados en la operativa empresarial, entendida así como una visión de los negocios que integra el respeto por los valores éticos, la sociedad y el medio ambiente.

Estamos, pues, ante el que se ha convertido en el nuevo reto de las empresas desde finales de los años 90 hasta la actualidad: las empresas que quieran competir en un mundo globalizado deberán incorporar integralmente el factor de responsabilidad social en su gestión.

Los nuevos tiempos, por otra parte, no sólo requieren un empresario que se sepa adaptar al nuevo entorno, sino que la figura del emprendedor también debe ser revisada.

La historia nos enseña cómo las organizaciones que son creativas y dinámicas tienen una gran flexibilidad para adaptarse y mantener un crecimiento sostenible a largo plazo. Los procesos de planificación, organización y control no alcanzan para hacer frente a los retos de los nuevos mercados. El entorno se ha vuelto complejo y muy dinámico y las nuevas ideas que buscan ventajas diferenciales están en constante ebullición. Podemos afirmar que no faltan nuevas ideas, sino emprendedores

con las cualidades necesarias para llevarlas a cabo. La creatividad y la innovación se han convertido en pilares estratégicos, entendiendo como creatividad el proceso por el cual las ideas son generadas, desarrolladas y transformadas en valor, y por innovación la puesta en marcha de la creatividad.

Este planteamiento nos lleva a reflexionar sobre un nuevo concepto de emprendedor, adaptado a los nuevos tiempos, y a revisar si la visión clásica que hemos estudiado, -que concibe al emprendedor como la persona que tiene una idea y es capaz de iniciar, desarrollar, hacer operativa una empresa, mantenerla y hacerla crecer o, como planteaba Peter Drucker³⁸, el emprendedor que traslada recursos económicos de un área y los lleva a otra de mayor productividad y rendimiento- sigue estando vigente.

Desde nuestra perspectiva, el emprendedor que hemos definido debe completarse con un aspecto que está siendo reconocido como uno de los elementos claves del éxito en cualquier faceta humana: *la inteligencia emocional*³⁹, entendida ésta como la capacidad de reconocer nuestros sentimientos y los de los demás, de motivarnos, y de gestionar las emociones en nosotros mismos y en nuestras relaciones.”

Este concepto de inteligencia emocional, que promueve la excelencia personal y profesional, permite que se alcancen niveles superiores de liderazgo y eficiencia en las empresas, a través del autoconocimiento, la

³⁸ DRUCKER, PETER F.: *Managing in the Next Society*, St. Martin's Press, 2002

³⁹ GOLEMAN, DANIEL: *Inteligencia Emocional en la Empresa*, Zeta, Enero 1999

seguridad de uno mismo y el autocontrol, el compromiso, la integridad y la habilidad de comunicarse con los demás.

La empresa debe superar los límites convencionales vía interacción con clientes, proveedores y aliados estratégicos. Debe reorganizar estrategias, procesos y recursos sobre la base de la innovación y las nuevas tecnologías. La creatividad como concepto y la innovación como proceso, no es una cuestión de genios, de personas dotadas de coeficientes intelectuales extraordinarios. Lejos de ello, la creatividad está vinculada a personas con cualidades que se corresponden con el concepto de inteligencia emocional que hemos definido.

El emprendedor debe tener capacidad para identificar necesidades, definir problemas, detectar oportunidades y hallar soluciones viables para llevar a cabo con eficiencia las soluciones a los proyectos más eficaces; pero, a mayores, se precisa habilidad para percibir y gestionar las emociones propias y las de los demás, así como la de los grupos que interactúan en el proceso.

Dicho de otra forma, no basta con detectar oportunidades y poner en marcha proyectos que aprovechen tales oportunidades, sino que ha de saber “convencer” a todos los implicados en el proceso -fuentes de financiación, clientes o consumidores, proveedores, trabajadores, instituciones, etc.-.

V.- CONCLUSIONES

La interpretación que se le ha dado a la figura del empresario por las distintas escuelas de pensamiento económico, aunque discrepantes en la búsqueda de una definición unívoca del término, mantienen un criterio uniforme en cuanto a su importancia como motor de desarrollo económico y germen de los grandes avances que han impulsado nuestra sociedad.

Su papel, como no podía ser de otra forma, ha evolucionado continuamente e impulsado el propio desarrollo social. En cada etapa histórica, sobre todo si nos centramos en el período posterior a la Revolución Industrial, se ha destacado su capacidad para adaptarse a un entorno que vivió momentos convulsivos con grandes avances científicos y épocas de crecimiento como nunca se habían contemplado en etapas anteriores.

Sin embargo, anteriormente, el empresario fue una figura escasamente estudiada por las escuelas de pensamiento económico. Para los economistas clásicos, representaba un agente poco relevante, al considerar la existencia de un orden económico que determina externamente la conducta de la empresa. Posteriormente, durante el período neoclásico, se le dedica una mayor atención por parte de los autores, sin olvidar, no obstante, un entorno de premisas previas tales como un orden económico en competencia.

Es a mediados del siglo XX cuando la figura del empresario comienza a ser objeto de un estudio profundo y riguroso por parte de los economistas, con unas teorías que fueron evolucionando desde el *empresario innovador* de Schumpeter; el *empresario riesgo* de Knight; el *empresario*

como tecnoestructura de Galbraith; el *empresario control* de H. A. Simon; el *empresario completador* de H. Leibenstein; o el *empresario líder* de W. G. Bennis.

No obstante, el empresario es un concepto dinámico que sigue evolucionando a la par que el entorno en que se desarrolla la actividad económica. De este modo, las teorías de pensamiento actuales se están adaptando a la nueva realidad económica y social en un mundo globalizado. Nos hallamos ante un nuevo paradigma, en el sentido Khunniano. Vivimos probablemente una revolución en este ámbito, en el sentido de que las nuevas teorías no son extensiones ni revisiones de las anteriores, sino que se trata de ver el mundo de un modo radicalmente diferente.

En la actualidad, la visión tradicional de la figura de empresario como aquel individuo que veía oportunidades en el mercado, invertía recursos económicos, asumía ciertos riesgos y finalmente obtenía beneficios, no responde ya a lo que la sociedad demanda: un empresario con una serie de conocimientos y habilidades que van más allá del arte de hacer y manejar dinero.

El nuevo empresario no sólo debe mantener buenos resultados económicos y ventajas competitivas, sino que ha de tener en cuenta que su éxito depende de su reputación en el entorno social en el que la empresa desarrolla su actividad.

La importancia de esta *destreza social* está considerada como un elemento básico en las nuevas investigaciones sobre la figura del empresario del siglo XXI, que debe ser sobre todo emocionalmente inteligente. Este planteamiento significa que los nuevos empresarios responderán a la idea

que venimos sustentando a lo largo de esta exposición: un empresario que se preocupa por el impacto de sus actividades, que colabora activamente en la solución de las problemáticas sociales, y siempre, por encima de todo, de un comportamiento ético ejemplar.

Muchas Gracias.

BIBLIOGRAFIA

ALCHIAN, ARMEN A. Y DEMSETZ, HAROLD: "Production, Information Costs and Economic Organization", *The American Economic Review*, vol. 52, nº 5, Diciembre 1972

ALEXANDER, A.: *Greek Industrialista, an Economic and Social Analysis*, Center of Planning and Economic Research, Research Monograph Series nº 12, Atenas, 1964, en VECIANA VERGÉS, J.M.: "Un concepto empírico del empresario", *Revista Económica Banca Catalana*, Barcelona, nº 56, Marzo 1980.

ANSOFF, H.I.: "The Firm of the Future", *Harvard Business Review*, vol. 43, nº 5, septiembre-octubre 1965

BALLESTERO, ENRIQUE: *Principios de Economía de la Empresa*, Alianza, Madrid, 1992

BAUMOL, W.J.: "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, vol. LVIII, nº 2, mayo 1965, en VECIANA VERGÉS, J.M.: "Un concepto empírico del empresario", *Revista Económica Banca Catalana*, Barcelona, nº 56, Marzo 1980.

BENNIS, W.G.: "The artform of leadership", 1983, en S. Srivasta: *The Executive Mind*, Josey-Bass, San Francisco, en BUENO CAMPOS, EDUARDO: *Curso Básico de Economía de la Empresa*, Pirámide, 2004

BERLE, ADOLF A. Y MEANS, GARDINER C.: *The Modern Corporation and Private Property*, Transaction Publishers, New Brunswick (NJ), 1997 (1^a edición en The Macmillan Company, 1932)

BUENO CAMPOS, EDUARDO: *Curso Básico de Economía de la Empresa*, Pirámide, 2004

BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Current Perspectives Over The Organization*, Documentos IADE nº 1, UAM, Madrid, 1985

BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

BURNHAM, JAMES: *La Revolución de los Directores*, Huemul, Buenos Aires, 1962 (1^a edición en inglés *The Managerial Revolution*, 1943)

COASE, R.H.: "The Nature of the Firm", *Economica*, Volumen 4, nº 16, noviembre 1937

GOLEMAN, DANIEL: *Inteligencia Emocional en la Empresa* (Paperback), Zeta, Enero 1999

CYERT, RICHARD M. y MARCH, JAMES G.: *Teoría de las Decisiones Económicas en la Empresa*, Herrero Hermanos, México, 1965 (1^a edición en inglés *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, N.J., 1963)

DE TORRES, MANUEL: *Teoría de la Política Social*, Aguilar, Madrid, 1954

DRUCKER, PETER F.: *Managing in the Next Society*, St. Martin's Press, 2002

DULLER, H.: "Economic Theory and the Reconstruction of Entrepreneurship", *Institute of Social Studies*, La Haya, 1964, en VECIANA VERGÉS, J.M.: "Un concepto empírico del empresario", *Revista Económica Banca Catalana*, Barcelona, nº 56, Marzo 1980.

EGGENS, J.B.: "¿Se puede hablar de una teoría general de la empresa?(2)", *Revue Francaise de Gestion*, Publicación de la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Enterprises, Número 2, 1976, en CUERVO GARCÍA, A., ORTIGUEIRA BOUZADA, M y SUAREZ SUAREZ, A.S.: *Lecturas de Introducción a la Economía de la Empresa*, Pirámide, Madrid, 1979

FAMA, EUGENE F.: "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, vol. 88, nº 2, 1980

FRIEDMAN, MILTON: "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits", *The New York Times Magazine*, Septiembre 1970

FERNÁNDEZ PIRLA, J. M.: *Economía y gestión de la empresa*, ICE D.L., Madrid, 1970

GALBRAITH, JOHN KENNETH: *El Nuevo Estado Industrial*, Ariel, Barcelona, 1974. Primera edición en inglés *The New Industrial State*, Cambridge (Mass.), 1967

GALBRAITH, JOHN KENNETH: *El Capitalismo Americano*, Ariel, Barcelona, 1972 (1^a edición en inglés *American Capitalism*, 1952)

GOLEMAN, DANIEL: Inteligencia Emocional en la Empresa, Zeta, Enero 1999

JENSEN, MICHAEL C. y MECKLING, WILLIAM H.: "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, vol. III, nº 4, Octubre 1976

KNIGHT, FRANK H.: *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, Aguilar, Madrid, 1947 (1^a edición en inglés *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart Schaffner&Marx, Chicago, 1921)

KRAMER, N.J.T.A. y DE SMIT, J.: *Systems Thinking*, Leiden, Martinus Nijhoff, 1979, en BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

LIEBENSTEIN, H.: "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, vol. LVIII, nº 2, mayo 1968, en VECIANA VERGÉS, J.M.: "Un concepto empírico del empresario", *Revista Económica Banca Catalana*, Barcelona, nº 56, Marzo 1980.

MARGULIES, N. y RAIA, A.P.: *Conceptual Foundations of Organizational Development*, Nueva York, Mc Graw-Hill, 1978, en BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO,

FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

MARSHALL, ALFRED: *Principios de Economía*, Aguilar, Madrid, 1963 (1^a edición en inglés *Principles of Economics*, Macmillan and Co., Londres, 1890).

MOSS, SCOTT J.: *An Economic Theory of Business Strategy*, Martin Robertson, Oxford, 1981

SALAS FUMÁS, VICENTE: *Economía de la Empresa, Decisiones y Organización*, Ariel, Barcelona, 1987

SCHEIN, EDGAR H.: *La Cultura Empresarial y el Liderazgo*, Plaza&Janés, Barcelona, 1988 (1^a edición en inglés *Organizational Culture and Leadership*, Jossey&Bass, Londres, 1985).

SCHUMPETER, JOSEPH A.: *Historia del Análisis Económico*, Ariel, Barcelona, 1995 (1^a edición en inglés *History of Economics Analysis*, Oxford University Press, Inc., 1954)

SCHUMPETER, JOSEPH A.: *Teoría del Desarrollo Económico*, FCE, México, 1976. Primera edición en alemán, *Theorie Der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Verlag Dunker & Humboldt, Munich, 1912)

SIMON, HERBERT A.: *El Comportamiento Administrativo*, Aguilar, Madrid, 1970 (1^a edición en inglés *Administrative Behavior*, Macmillan, Nueva York, 1945)

SMITH, ADAM: *La Riqueza de las Naciones*, Alianza Editorial, Madrid 1994 (1^a edición en inglés *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Londres, 1776)

SUÁREZ SUÁREZ, ANDRÉS: *Curso de Economía de La Empresa*, Pirámide, Madrid, 1995

VAN AKEN, J.E.: *On the Control of Complex Industrial Organizations*, Leiden, Martinus Nijhoff, 1979, en BUENO CAMPOS, EDUARDO y VALERO, FRANCISCO J.: *Los Subsistemas de la Organización*, Documentos IADE nº 2, UAM, Madrid, 1985

VECIANA VERGÉS, J.M.: "Un concepto empírico del empresario", *Revista Económica Banca Catalana*, Barcelona, nº 56, Marzo 1980.

DISCURS DE CONTESTACIÓ
PER L'ACADEMÍC NUMERARI

EXCM. SR. DR. JAUME GIL ALUJA

Excmo. Sr. Presidente,
Excmos. e Ilmos Sres Académicos,
Sras y Sres.,

Con una cadencia que escapa a los dictados del tiempo, la "Reial Acadèmia de Doctors" nos convoca para recibir a nuevos académicos que deben continuar las tareas de quienes les han precedido en la responsabilidad de guardar las esencias del título que en su día les fue otorgado y que constituye el más alto eslabón del recorrido universitario español.

La sesión que hoy tenemos la fortuna de vivir es, pues, uno de los importante engranajes de esta cadena que perpetúa el saber y el saber hacer tan propio de las ciencias y las técnicas que hemos prometido defender sea desde la razón pura, sea desde la razón práctica.

Por expreso designio de nuestro Presidente, el Excmo. Sr. Dr. D. Josep Casajuana y, gracias a su generosidad, tengo el inmenso honor de representar a nuestra *Reial Corporació* para dar la bienvenida al recipiendario, Ilmo. Sr. Dr. D. Guillermo A. Sánchez Vilariño. Honor y satisfacció se entremezclan ante la figura del nuevo académico en el

que confluyen virtudes propias del estudioso y cualidades que sólo se encuentran en los hombres de acción.

En un mundo en el que cada vez más parece ahondarse el foso entre el conocimiento y reconocimiento social es reconfortante encontrarse con una personalidad que ha sabido situarse en este difícil puesto desde donde, a la manera de "Jano Bifronte", es posible mirar a la ciencia sin perder de vista las realidades y actuar en el mundo real conservando intactos los razonamientos derivados de la más pura de las lógicas.

Desde la atalaya de los años he tenido la suerte de poder seguir la trayectoria universitaria del Dr. Sánchez Vilariño, desde su Diplomatura en Ciencias Empresariales en 1987, pasando por su Licenciaturas en Ciencias Económicas y Empresariales en 1990, su Master en la Universidad Politécnica de Madrid en 1993, hasta su Doctorado que consiguió brillantemente en la Universidad de Santiago de Compostela (2002)

Comprometido con su recorrido en las aulas y sabedor de su responsabilidad, el recipiendario supo ofrecer sus conocimientos y su experiencia mediante una actividad docente como profesor de aquella facultad, la de Ciencias Económicas y Empresariales de Santiago, que le dio amparo en sus primeros pasos como alumno. Sus enseñanzas se han materializado en aquellos dominios que tanto conoce: la Dirección Financiera y el Análisis y Valoración de Proyectos.

Una formación teórica y técnica sólida y el hábito a un duro trabajo desde su juventud, fueron los soportes básicos de una brillante actividad empresarial. Administró con criterios certeros 6 sociedades, siendo requerido para

participar en el Consejo de Administración de 7 empresas, ocupando el cargo de Presidente en 4 de ellas.

Su prestigio en el ámbito de la actividad económica de las empresas le valió el respeto y la consideración de sus compañeros por quienes fue elegido para representarles ante las más altas instituciones sociales y políticas de nuestro país. Así, ocupó entre otros los siguientes cargos:

Presidente de la Fundación C.E.L Iniciativas por Lugo desde 22/06/2005 hasta 18/12/2007.

Presidente de la Confederación de Empresarios de Lugo (C.E.L) desde 1991 hasta el 22/06/2002.

Vocal de la Junta Directiva y Asamblea General de CEPYME desde 1991 hasta la actualidad.

Vocal de la Asamblea General de C.E.O.E desde 1991 hasta la actualidad.

Vocal de la Junta Directiva C.E.O.E desde 2002 .

Vocal Comité Ejecutivo de la C.E.G desde 1991 hasta el 22/06/2002.

Vocal Asamblea General de la C.E.G desde 1991 hasta la actualidad.

Vocal de la Comisión de Política Económica C.E.O.E desde 1994 hasta la actualidad. .

Presidente de la Comisión de Relaciones Internacionales de la Confederación de Empresarios de Lugo (C.E.L) desde 1991 hasta el 22/06/2002.

Presidente de la Comisión de Economía de la C.E.G. desde 2002.

Como no podía ser de otra manera, el discurso que el destinatario nos ha ofrecido constituye un compendio del saber histórico sobre el **suje**to y el **objeto** **material** de las ciencias empresariales, es decir: empresario y empresa.

La elección del tema lo deja claro el profesor Sánchez Vilariño: el recuerdo del primer empresario que conoce, su padre, como promotor de una pequeña empresa vinculada a las instalaciones eléctricas, empresa que fue, en sus propias palabras, “más que la escuela, el centro de mi formación y el mundo sobre el que giró mi experiencia vital”.

Es así, desde sus propias vivencias, que inicia el maravilloso viaje por el mundo de las ciencias empresariales, un viaje que para él ha sido distinto: innovador y enriquecedor. Su recorrido por las teorías del empresario, desde la teoría del empresario innovador a la teoría del empresario líder ha permitido visionar las diferentes maneras de enfrentarse a los problemas de decisión, contrastándolas con las realidades, con sus realidades, con aquellas a las que debía dar una solución de manera inexcusable.

En cuanto a la empresa, el recipiendario ha ido recogiendo con solicitud y paciencia las teorías que han puesto de manifiesto los enfoques con los que los científicos quieren explicar un fenómeno cuya complejidad rebasa los estrechos límites en los que la letra impresa ha querido encerrarlo. Porque parece ésta la conclusión a la que el autor llega después de su interesante análisis.

En efecto, la nueva configuración en bloques que se perfila en el horizonte económico obliga a un replanteamiento, en profundidad, de las bases sobre las que fundamentar los estudios empresariales en una sociedad con mutaciones tan rápidas y profundas que hacen difícil formalizar los fenómenos que en ella acontecen con la deseada precisión. Tanto más, cuanto las relaciones entre los agentes económicos se ven envueltas en una creciente complejidad. No es de extrañar, entonces,

la progresiva quiebra del instrumental técnico utilizado comúnmente por los investigadores, sustentado en un determinismo que exige unas informaciones ciertas estimadas con precisión frente a la necesidad sentida por los investigadores de hallar nuevos cauces para conseguir encauzar la solución a los nuevos problemas, que se tiñen cada vez con más fuerza de incertidumbre. Ello es lo que hace intuir que el empresario del siglo XXI realizará su actividad en un contexto en que muchas, pero muchas, cosas van a cambiar.

Para intuir, primero, y acotar, después, los contornos de la difuminada sociedad de los próximos decenios quizás debamos realizar un acto de humildad contentándonos con menos y utilizar mejor los elementos de los cuales se dispone. Pero, para ello, resulta imprescindible tomar conciencias de aquellos fenómenos que, de alguna manera, marcarán el rumbo de las relaciones económicas y empresariales. Sin ánimo de exhaustividad, vamos a enumerar las siguientes, separadas (aún cuando no de manera nítida) aquellas que pertenecen principalmente el ámbito macroeconómico y las que ejercen su peso en mayor medida en el microeconómico. En muchos casos, unas y otras se hallan conectadas por relaciones de causalidad.

Ámbito macroeconómico:

Mundialización de las relaciones sociales, económicas y empresariales.

Separación en bloques, no siempre de manera clara, con juegos de poder diferentes.

Situación de los sistemas económicos de los países o grupos de países en distintos estratos o niveles, incluso dentro del mismo bloque.

Se evidencian zonas del globo deprimidas hasta niveles infrahumanos. En algunas de ellas se dedica una parte importante del P.I.B. a gastos de armamento.

Se alarga la existencia de los seres humanos en número de años y aumenta su calidad de vida en todas las edades

He aquí un esbozado marco general, repetimos necesariamente incompleto, en el que los agentes económicos y empresariales entremezclan sus necesidades, deseos y aspiraciones, que se materializan en una red de intereses que conducen a confrontaciones una veces y a coaliciones en otras. Algunos aspectos condicionan determinados fenómenos, entre los que cabe enumerar los siguientes.

Ámbito microeconómico:

Los gustos, necesidades y preferencias de los consumidores de las distintas zonas geográficas se van homogeneizando con el transcurso del tiempo.

El aumento en cantidad y calidad de las infraestructuras facilita el intercambio de bienes de consumo y productos industriales, "acortando en tiempo" las distancias.

Los avances tecnológicos están dando lugar a un cambio en las relaciones hombre-máquina.

El progreso en la captación y tratamiento de la información hace que se multipliquen los datos a disposición de los usuarios. El problema se traslada a la criba de la información.

El mayor conocimiento sobre la manera de vivir, costumbres y productos existentes en otras zonas geográficas intensifica el "efecto vitrina", con el consiguiente estímulo a los procesos migratorios.

Dos consideraciones que, aunque obvias, creemos vale la pena insistir. La primera se refiere a que no existe independencia si no relaciones de incidencia, tanto en los aspectos considerados macroeconómicos como en los microeconómicos. La segunda afecta a la complejidad de estas relaciones e incidencia, complejidad que dificulta la utilización de los esquemas lineales y deterministas, tan apreciados por los estudiosos que siguen la tradición económica del mecanicismo, heredera de la concepción geométrica del universo.

Esta enumeración, incompleta y meramente indicativa, tiene como único objetivo presentar, de la manera más sencilla posible, la idea del cambio rápido y profundo en los sistemas sociales, paso previo a la percepción de la incertidumbre frente al futuro por parte del **empresario**, protagonista de la actividad económica.

Ante este panorama no es de extrañar que el recipiendario señale que "el concepto de empresario pueda estar dando los primeros pasos de una revolución en el sentido Khunniano: el cambio de paradigma no es una mera revisión o transformación de una teoría aislada, sino que cambia la manera en que se define la terminología, la manera en que los científicos encaran su objeto de estudio,

y acaso más importante aún, el tipo de preguntas consideradas válidas, así como las reglas utilizadas para determinar la verdad de una teoría particular. Las nuevas teorías no serían, por tanto, meras extensiones de las antiguas, sino que conformarían visiones del mundo radicalmente diferentes”.

A este respecto, creemos importante reproducir algunas de las reflexiones del profesor Sánchez Vilariño:

El empresario del siglo XXI se enfrenta a un mercado globalizado en el que están desapareciendo las ventajas competitivas asociadas a la utilización de recursos baratos, y en el que las barreras comerciales dejan de actuar de cortafuegos frente a la competencia. En la nueva era sólo comprable a la Revolución Industrial - la información llega a todas partes a tiempo real y cualquier oportunidad es detectada por miles de competidores a lo largo y ancho del mundo.

El nuevo empresario se mueve en un ámbito mucho más competitivo, más agresivo a nivel tecnológico y, sobre todo, mucho más transparente a nivel social. Cada decisión que se adopta en el seno de la empresa está sometida a una profunda revisión no sólo en el ámbito interno de la misma, sino también -y con extraordinaria rigurosidad-, en el ámbito social. Nuestra sociedad no se limita a demandar de las empresas productos y servicios de calidad a precios asequibles sino que, cada vez más, se le exige a la empresa una actuación ética y responsable, social y ambientalmente, en la producción de esos bienes y servicios.

No sólo la detección de nuevas oportunidades se convierte en un proceso difícil y muy competitivo, sino que, además, el ciclo de vida de las nuevas líneas de

negocio se ve reducido considerablemente dado que la información sobre cualquier innovación es accesible a todos los competidores.

La responsabilidad Social Empresarial (RSE) es la respuesta de las empresas a la creciente necesidad de cambiar las reglas de juego. En nuestros días, la sociedad no está dispuesta a asumir costes sociales o ambientales ilimitadamente. La RSE pone en primera línea de interés la puesta en el mercado de productos útiles y en condiciones justas; el respeto a los derechos humanos con unas condiciones de trabajo dignas y seguras; la procuras de la continuidad de la empresa; los resultados alcanzados en materia medioambiental; la satisfacción de los grupos de interés que concurren en la actividad empresarial y, en general, que las actividades de la empresa tengas repercusiones positivas sobre la sociedad.

En la actualidad, gran parte de la sociedad parece haber asumido que el desarrollo sostenible es la única salida viable de que dispone la humanidad para satisfacer las necesidades del presente sin comprometer las de las generaciones futuras. La sostenibilidad ha adquirido rango de derecho. Bajo esta perspectiva, asumir el desarrollo sostenible supone un compromiso de todo el conjunto de la sociedad, orientando sus operaciones hacia una gestión integradora que contribuya al desarrollo y mejora de la calidad de vida de los trabajadores, las familias, la comunidad.... con el fin de favorecer el crecimiento económico, garantizando la protección del medio ambiente.

El entorno se ha vuelto complejo y muy evolutivo y las nuevas ideas que buscan ventajas diferenciales están en constante ebullición. Podemos afirmar que no faltan

nuevas ideas, sino emprendedores con las cualidades necesarias para llevarlas a cabo. La creatividad y la innovación se han convertido en pilares estratégicos, entendiendo como creatividad el proceso por el cual las ideas son generadas, desarrolladas y transformadas en valor, y por innovación la puesta en marcha de la creatividad. Este planteamiento nos lleva a considerar un nuevo concepto de emprendedor, adaptado a los nuevos tiempos, y a revisar si la visión clásica que hemos estudiado, - que concibe el emprendedor como la persona que tiene una idea y es capaz de iniciar, desarrollar, hacer operativa una empresa, mantenerla y hacerla crecer -sigue estando vigente

En definitiva, el profesor Sánchez Vilariño nos ha ofrecido una muestra de su capacidad de reflexionar sobre el nuevo mundo, sobre sus oportunidades y sus riesgos, sobre lo que en él se nos ofrece y sobre lo que se nos pide, sobre el respeto que nos exige la nueva manera de concebir la coexistencia.

Felicitamos muy sinceramente al recipiendario en nombre propio y en el de la Reial Acadèmia de Doctors por tantos y tan sólidos argumentos que han sobradamente avalado sus tesis expuestas tan brillantemente en su discurso. Nuestra *Reial Corporació* se felicita, a su vez, por el enriquecimiento que significa la incorporación de tan alta personalidad en su seno. No dudamos de la participación futura del profesor Sánchez Vilariño en las tareas que nos han sido encomendadas. De su talento, capacidad técnica y espíritu de solidaridad esperamos su aportación al acervo común de la sociedad científica que hoy le acoge, trabajando en la tarea que nos es propia para conseguir una sociedad más libre, más próspera y más solidaria.

Muchas gracias.

INDICE

I.- Introducción	7
II.- El empresario. Evolución histórica	11
2.1.- Período clásico	14
2.2.- Período neoclásico	18
2.3.- Teoría del empresario innovador	22
2.4.- Teoría del empresario riesgo	26
2.5.- Teoría del empresario como tecnología	30
2.6.- Teoría del empresario control	40
2.7.- Teoría del empresario completador	44
2.8.- Teoría del empresario líder	46
III.- Principales enfoques teóricos sobre el concepto de empresa	51
3.1.- Teoría neoclásica	51
3.2.- Teoría de los costes de mercado o de los costes de transacción	53
3.3.- Teoría de la organización	56
3.4.- Teoría de los derechos de propiedad	63
3.5.- Teoría de la agencia	65
3.6.- La empresa del futuro	71
3.7.- Teoría contractual	73
3.8.- Teoría de la empresa como organización	76
IV.- Aproximación a la figura del empresario en el siglo XXI	80
V.- Conclusiones	89
Bibliografía	93
Discurso de contestación	99

NOVES PUBLICACIONS DE LA REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS

Directori 1991

Los tejidos tradicionales en las poblaciones pirenaicas (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Eduardo de Aysa Satué, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1992.

La tradición jurídica catalana (Conferència magistral de l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Joan Pintó i Ruiz, Doctor en Dret, en la Solemne Sessió d'Apertura de Curs 1992-1993, que fou presidida per SS.MM. el Rei Joan Carles I i la Reina Sofia) 1992.

La identidad étnica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Ángel Aguirre Baután, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 1993.

Els laboratoris d'assaig i el mercat interior; Importància i nova concepció (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Simón i Tor, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Contribución al estudio de las Bacteriemias (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Miquel Marí i Tur, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Manuel Subirana i Cantarell, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1993.

Realitat i futur del tractament de la hipertròfia benigna de pròstata (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia i contestació per l'Excm. Sr. Albert Casellas i Condom, Doctor en Medicina i Cirurgia i President del Col·legi de Metges de Girona) 1994.

La seguridad jurídica en nuestro tiempo. ¿Mito o realidad? (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baután, Doctor en Filosofia i Lletres) 1994.

La transició demogràfica a Catalunya i a Balears (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ferrer i Bernard, Doctor en Psicologia) 1994.

L'art d'enseyar i d'aprendre (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Agustín Luna Serrano, Doctor en Dret) 1995.

Sessió necrològica en record de l'Excm. Sr. Lluís Dolcet i Boxeres, Doctor en Medicina i Cirurgia i Degà-emèrit de la Reial Acadèmia de Doctors, que morí el 21 de gener de 1994. Enaltiren la seva personalitat els acadèmics de número Excms. Srs. Drs. Ricard Garcia i Vallès, Josep Ma. Simón i Tor i Albert Casellas i Condom. 1995.

La Unió Europea com a creació del geni polític d'Europa (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jordi Garcia-Petit i Pàmies, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

La explosión innovadora de los mercados financieros (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Emilio Soldevilla García, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. José Méndez Pérez, Doctor en Dret) 1995.

La cultura com a part integrant de l'Olimpisme (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Joan Antoni Samaranch i Torelló, Marquès de Samaranch, i contestació per l'Excm. Sr. Jaume Gil Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 1995.

Medicina i Tecnologia en el context històric (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán) 1995.

Els sòlids platònics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excma. Sra. Pilar Bayer i Isant, Doctora en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Ricard Garcia i Vallès, Doctor en Dret) 1996.

La normalització en Bioquímica Clínica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Xavier Fuentes i Arderiu, Doctor en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Sr. Tomàs Vidal i Bendito, Doctor en Geografia) 1996.

L'entropia en dos finals de segle (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Miró i Plans, Doctor en Ciències Químiques) 1996.

Vida i música (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Carles Ballús i Pascual, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Espadaler i Medina, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1996.

La diferencia entre los pueblos (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Sebastià Trias Mercant, Doctor en Filosofia i Lletres, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'aventura del pensament teòlogic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1996.

El derecho del siglo XXI (Discurs d'ingrés com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Dr. Rafael Caldera, President de Venezuela, i contestació per l'Excm. Sr. Àngel Aguirre Baztán, Doctor en Filosofia i Lletres) 1996.

L'ordre dels sistemes desordenats (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Novell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Un clam per a l'ocupació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Joan Bassegoda i Nonell, Doctor en Arquitectura) 1997.

Rosalía de Castro y Jacinto Verdaguer, visión comparada (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Pau Umbert i Millet, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

La nueva estrategia internacional para el desarrollo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Santiago Ripol i Carulla, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Joaquim Gironella i Coll, Doctor en Medicina i Cirurgia) 1998.

El aura de los números (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'Excm. Sr. David Jou i Mirabent, Doctor en Ciències Físiques) 1998.

Nova recerca en Ciències de la Salut a Catalunya (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia, i contestació per l'Excm. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Dilemes dinàmics en l'àmbit social (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Albert Biayna i Mulet, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 1999.

Mercats i competència: efectes de liberalització i la desregulació sobre l'eficàcia econòmica i el benestar (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Amadeu Petitbó i Juan, Doctor en Ciències Econòmiques, i contestació per l'Excm. Sr. Jaime M. de Castro Fernández, Doctor en Dret) 1999.

Epidemias de asma en Barcelona por inhalación de polvo de soja (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Ma. José Rodrigo Anoro, Doctora en Medicina, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques) 1999.

Hacia una evaluación de la actividad cotidiana y su contexto: ¿Presente o futuro para la metodología? (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. María Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofía i Lletres (Psicologia) i contestació per l'Excm. Sr. Josep A. Plana i Castellví, Doctor en Geografia i Història) 1999.

Directori 2000

Génesis de una teoría de la incertidumbre. Acte d'imposició de la Gran Creu de l'Orde d'Alfons X el Savi a l'Excm. Sr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Financeres) 2000.

Antonio de Capmany: el primer historiador moderno del Derecho Mercantil (discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Santiago Dexeus i Trías de Bes, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2000.

La medicina de la calidad de vida (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Luis Rojas Marcos, Doctor en Psicologia, i contestació per l'Excm. Sr. Ángel Aguirre Baután, Doctor en psicologia) 2000.

Pour une science touristique: la tourismologie (Discurs d'ingrés de l'acadèmic corresponent Il·lm. Sr. Jean-Michel Hoerner, Doctor en Lletres i President de la Universitat de Perpinyà, i contestació per l'Excm. Sr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques) 2000.

Virus, virus entèrics, virus de l'hèpatitis A (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Albert Bosch i Navarro, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2000.

Mobilitat urbana, medi ambient i automòbil. Un desafiament tecnològic permanent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Pere de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial, i contestació per l'Excm. Sr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

El rei, el burgès i el cronista: una història barcelonina del segle XIII (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. José Enrique Ruiz-Domènec, Doctor en Història, i contestació per l'Excm. Sr. Felip Albert Cid i Rafael, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2001.

La informació, un concepte clau per a la ciència contemporània (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Salvador Alsius i Clavera, Doctor en Ciències de la Informació, i contestació per l'Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2001.

La drogaaddicció com a procés psicobiològic (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Miquel Sánchez-Turet, Doctor en Ciències Biològiques, i contestació per l'Excm. Sr. Pedro de Esteban Altirriba, Doctor en Enginyeria Industrial) 2001.

Un univers turbulent (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jordi Isern i Vilaboy, Doctor en Física, i contestació per l'Excm. Sra. Maria Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Psicologia) 2002.

L'enveliment del cervell humà (Discurs de promoció a acadèmic numerari de l'Excm. Sr. Jordi Cervós i Navarro, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Pou d'Avilés, Doctor en Dret) 2002.

Les telecomunicacions en la societat de la informació (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Ángel Cardama Aznar, Doctor en Enginyeria de Telecomunicacions, i contestació per l'Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2002.

La veritat matemàtica (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Josep Pla i Carrera, doctor en Matemàtiques, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2003.

L'humanisme essencial de l'arquitectura moderna (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Helio Piñón i Pallarés, Doctor en Arquitectura, i contestació per l'Excm. Sr. Xabier Añoveros Trías de Bes, Doctor en Dret) 2003.

De l'economia política a l'economia constitucional (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Joan Francesc Corona i Ramon, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. Xavier Iglesias i Guiu, Doctor en Medicina) 2003.

Temperància i empatia, factors de pau (Conferència dictada en el curs del cicle de la Cultura de la Pau per el Molt Honorable Senyor Jordi Pujol, President de la Generalitat de Catalunya, 2001) 2003.

Reflexions sobre resistència bacteriana als antibiòtics (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numerària Excm. Sra. Ma. de los Angeles Calvo i Torras, Doctora en Farmàcia i Veterinària, i contestació per l'Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2003.

La transformación del negocio jurídico como consecuencia de las nuevas tecnologías de la información (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Rafael Mateu de Ros, Doctor en Dret, i contestació per l'Excm. Sr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

La gestión estratégica del inmovilizado (Discurs d'ingrés de l'acadèmica numeraria Excm. Sra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'Excm. Sr. Josep J. Pintó i Ruiz, Doctor en Dret).

Los costes biológicos, sociales y económicos del envejecimiento cerebral (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Félix F. Cruz-Sánchez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'Excm. Sr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2004.

El conocimiento glaciar de Sierra Nevada. De la descripción ilustrada del siglo XVIII a la explicación científica actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Antonio Gómez Ortiz, Doctor en Geografia, i contestació per l'acadèmica de número Excm. Sra. María Teresa Anguera Argilaga, Doctora en Filosofia i Lletres (Psicologia) 2004.

Los beneficios de la consolidación fiscal: una comparativa internacional (Discurs de recepció com a acadèmic d'Honor de l'Excm. Sr. Rodrigo de Rato y Figaredo, Director-Gerent del Fons Monetari Internacional. El seu padri d'investidura és l'acadèmic de número Excm. Sr. Jaime Manuel de Castro Fernández, Doctor en Dret) 2004.

Evolución histórica del trabajo de la mujer hasta nuestros días (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Eduardo Alemany Zaragoza, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Rafael Orozco i Delclós, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2004.

Geotecnia: una ciencia para el comportamiento del terreno (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Antonio Gens Solé, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports) 2005.

Sessió acadèmica a Perpinyà, on actuen com a ponents; Excm. Sra. Anna Maria Gil Lafuente, Doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials i Excm. Sr. Jaume Gil-Aluja, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials: “*Nouvelles perspectives de la recherche scientifique en économie et gestion*”; Excm.. Sr. Rafael Orozco i Delcós, Doctor en Medicina i Cirurgia: “*L'impacte médic i social de les cèl·lules mare*”; Excm. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia: “*Nouvelles stratégies oncologiques*”; Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària: “*Les résistances bactériennes a les antibiotiques*”. 2005.

Los procesos de concentración empresarial en un mercado globalizado y la consideración del individuo (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Fernando Casado Juan, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació de l'Excm. Sr. Josep Ma. Costa i Torres, Doctor en Ciències Químiques) 2005.

“*Son nou de flors els rams li renc*” (Discurs d'ingrés de l'acadèmic numerari Excm. Sr. Jaume Vallcorba Plana, Doctor en Filosofia i Lletres (Secció Filologia Hispànica), i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. José Enrique Ruíz-Domènec, Doctor en Filosofia i Lletres) 2005.

Historia de la anestesia quirúrgica y aportación española más relevante (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Vicente A. Gancedo Rodríguez, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Llort i Brull, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2006.

El amor y el desamor en las parejas de hoy (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Paulino Castells Cuxart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Joan Trayter i Garcia, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2006.

El fenomen mundial de la deslocalització com a instrument de reestructuració empresarial (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Alfredo Rocafort i Nicolau, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Isidre Fainé i Casas, Doctor en Ciències Econòmiques i Empresarials) 2006.

Biomaterials per a dispositius implantables en l'organisme. Punt de trobada en la Historia de la Medicina i Cirurgia i de la Tecnologia dels Materials (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Anton Planell i Estany, Doctor en Ciències Físiques, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Pere Costa i Batllori, Doctor en Veterinària) 2006.

La ciència a l'Enginyeria: El llegat de l'école polytechnique. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Xavier Oliver i Olivella, Doctor en Enginyeria de Camins, Canals i Ports, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Pla i Carrera, Doctor en Matemàtiques) 2006.

El voluntariat: Un model de mecenatge pel segle XXI. (Discurs d'ingrés de l'acadèmica de número Excm. Sra. Rosamarie Cammany Dorr, Doctora en Sociologia de la Salut, i contestació per l'Excm. Sra. Anna Maria Carmona i Cornet, Doctora en Farmàcia) 2007.

El factor religioso en el proceso de adhesión de Turquía a la Unión Europea. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Maria Ferré i Martí, Doctor en Dret, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Carlos Dante Heredia García, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2007.

Coneixement i ètica: reflexions sobre filosofia i progrés de la propedèutica mèdica. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic de número Excm. Sr. Màrius Petit i Guinovart, Doctor en Medicina i Cirurgia, i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. Josep Gil i Ribas, Doctor en Teologia) 2007.

Problemàtica de la família ante el mundo actual. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic honorari Excm. Sr. D. Gustavo José Noboa Bejarano, Doctor en Dret i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. D. Paulino Castells Cuixart, Doctor en Medicina i Cirurgia) 2007.

Alzheimer: Una aproximació als diferents aspectes de la malaltia. (Discurs d'ingrés de l'acadèmica honoraria Excm. Sra. Dra. Nuria Durany Pich, Doctora en Biologia i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. D. Eugenio Oñate, Doctor-Enginyer de Camins, Canals i Ports) 2008.

Guillem de Guimerà, Frare de l'hospital, President de la Generalitat i gran Prior de Catalunya. (Discurs d'ingrés de l'acadèmic honorari Excm. Sr. D. Josep Maria Sans Travé, Doctor en Filosofia i Lletres i contestació per l'acadèmic de número Excm. Sr. D. José E. Ruiz Domènec, Doctor en Filosofia Medieval) 2008.

La Reial Acadèmia, bo i respectant
com a criteri d'autor les opinions
exposades en les seves publicacions,
no se'n fa responsable ni solidària.

® Reial Acadèmia de Doctors
Impressió: Imprenta Baltasar 1861
Tels. 93 346 91 52 - 93 346 92 06
Tiratge 350 exemplars

Dipòsit Legal: B-20495-2008

REIAL ACADEMIA DE DOCTORS
-Publicacions-