

columna

RAMÓN DÍAZ

El empresario es quien adopta las decisiones clave en la vida de la empresa. De ellas depende su rentabilidad. El empresario se caracteriza por hacer cosas que la empresa rara vez hace

La X de la economía

El concepto de “empresario” es el más escudriñado de la ciencia económica: la incógnita -X- de la disciplina.

El domingo pasado el director de este diario le dedicaba su carta semanal a los lectores y de inmediato sentí deseos de secundar su patriótico esfuerzo para contribuir a hacer un poco más de luz al respecto. Me apresuro a una aclaración previa. Empresa y empresario son, ciertamente, dos vocablos de una misma familia, pero la relación entre ambos dista de ser tan sencilla como parece. Me refiero, por supuesto, a sus acepciones en economía. En el uso popular, al que se pliegan los contadores, es empresario el dueño de una empresa, y sanseacabó. En la ciencia económica la existencia de una empresa no permite inferir, por sí sola, que a su frente opere un empresario. Estimo que es a partir del concepto de beneficios, o ganancias, que será más ilustrativo tratar de la dificultad que enfrentamos. En contabilidad es bien sencillo: parto de las ventas de mercancías, al total le resto los costos—salarios del personal, compra de materias primas, intereses por préstamos recibidos, desgaste y obsolescencia de los equipos de capital—y la diferencia son las ganancias. Si intentamos que nos acepte el resultado un economista, comienzan las dificultades. El interrogado se pone a interrogarnos a nosotros. “Dígame, el patrón ¿no trabaja en el establecimiento? Cuando decimos que sí, nos pide que restemos de las ganancias lo que el dueño percibiría como empleado, aduciendo que ese ingreso es en realidad salario, no beneficios. Ac-

to seguido, nos preguntará si quien llamamos el empresario no puso ninguna parte del capital del emprendimiento, y, al saber que sí invirtió, querrá que los intereses sobre la inversión sean tratados como tales, como intereses, y no como ganancias. ¿Qué ocurrirá si le participamos que la última partida ha



agotado el saldo de la cuenta de resultados? El economista concluirá que la empresa no tuvo ninguna ganancia, ya que su dueño podría haber obtenido igual ingreso empleándose como empleado a sueldo y prestando su capital a interés.

Ahora demos una ojeada a los recursos que se usan para obtener la producción. Tenemos los recursos materiales que forman parte de la planta industrial y las materias primas y combustibles que se requieren. Todo ello constituye el capital de la empresa. Luego tenemos la actividad humana a distintos niveles, aportando energía, fuerza física, y capacidad psíquica para discernir y adoptar las decisiones requeridas a lo largo del proceso productivo: la mano de obra y la inteligencia de obra, como a veces se dice. Los economistas hablan de los “factores de la producción” trabajo y capital. A veces se recurre a una clasificación tripartita, agregando la tierra, pero esto solo en virtud de la can-

tidad fija en que se da la tierra, ya que en el fondo es parte del capital. Después tenemos la remuneración de los factores de la producción. El salario para remunerar el trabajo y el interés y la renta para remunerar el capital, la tierra incluida. Pero, ¿y el beneficio? Las

Empresa y empresario son dos vocablos de una misma familia, pero la relación entre ambos no es sencilla

ganancias de que tanto se hablan, ¿no son nada?

Nos hemos olvidado de preguntarle esto al economista. En concreto, ¿qué es lo que hace específicamente el empresario? El interrogado, sin inmutarse, respondería: *decidir*. El empresario, específicamente, es quien adopta las decisiones clave en la vida de la empresa. De ella depende su rentabili-

dad. Si analizamos los ingresos de la empresa, imputando a trabajo y a capital los ingresos del dueño, como ya se ilustró, y tenemos un apreciable excedente que no puede explicarse por esa vía, en principio podemos formular la hipótesis de que la unidad tiene un verdadero empresario en el timón. Como señaló Joseph Schumpeter, el gran economista vienés, el empresario se caracteriza por hacer cosas que la empresa hace rara vez. No sería razonable pedirle decisiones fuertemente creativas año tras año. La mayor parte de tiempo el empresario, que lo ha sido o lo será, es a los ojos del economista un gerente. Puede que sea empresario propiamente dicho una vez en su vida por poco tiempo. Pero ese breve lapso será probablemente decisivo en la historia de la organización.

Ross Perot adquirió cierto renombre por haber sido candidato a presidente de los EEUU, pero es como empresario que su

trayectoria será recordada largo tiempo. Ex oficial de la marina de los EEUU, especializado en informática, en 1957 se retiró y entró a trabajar en IBM como vendedor. En 1962 consiguió un pequeño préstamo y se estableció con una corporación propia, Electronic Data Systems (EDS). El primer contrato que obtuvo fue para planificar los sistemas llamados a organizar Blue Cross-Blue Shield, donde se le establecía un plazo de dos años para completar la tarea. Perot resolvió correr el albur de seguir un método que había ideado y le permitiría, si estaba en lo cierto, ahorrar tiempo dramáticamente. De hecho, cumplió su cometido en dos meses, en lugar de dos años. Cuando la noticia llegó a Wall Street las acciones de EDS subieron furiosamente, convirtiendo a Perot en multimillonario de la noche a la mañana. Poco después vendió EDS a General Motors por US\$ 2.500 millones. Notable, ¿no es verdad? Pero no sorprendente si estamos al tanto de que la ganancia respondía a un destacado “input” de creatividad empresarial. Las historias de fortunas logradas por empresarios en sentido estricto no saben de largos períodos de trabajo y ahorro ni de arduos para reducir costos y elevar precios de venta. La historia de Bill Gates es muy semejante a la que nos ha ocupado hoy.

Una de las historias empresariales más reveladoras es la que se refiere a Henry Ford y a la industria automotriz en los EEUU. La genialidad de Ford lo lleva a rebajar espectacularmente el precio de los automóviles que producía, a la vez que aumentaba drásticamente los salarios que pagaba, pese a lo cual su empresa es una de las pocas que subsiste a la competencia que él mismo había precipitado, aparte de permitirle amasar una enorme fortuna. Me gustaría narrársela a ustedes, y me propongo hacerlo tan pronto como me sea posible.