

Capítulo 1

La empresa teorías sobre ella y el empresario

1. Introducción

El término «Economía de la Empresa» viene a ser la traducción de lo que los anglosajones denominan *business administration*, que literalmente significa «administración de negocios». Son muchos los tratadistas que preferirían que se utilizara el término «Administración de Empresas», el cual, sin duda, refleja mejor el contenido de esta disciplina. No obstante, lo habitual es denominarla «Economía de la Empresa», que es la designación que recibe en la mayoría de los planes de estudios de las Universidades españolas.

El objeto material de estudio de esta disciplina es la unidad económica fundamental: la empresa. La importancia de esta unidad es tanta que al sistema de economía de mercado, que es el dominante en los países desarrollados, también se le denomina sistema de libre empresa.

La empresa también es objeto de estudio por otras disciplinas. Lo que diferencia a la Economía de la Empresa es la peculiaridad de su enfoque: se trata de estudiar la vertiente práctica de la dirección y administración de empresas. **Este enfoque constituye el objeto formal de la Economía de la Empresa. Se trata de estudiar la empresa desde el punto de vista de su administración en la práctica.**

2. Concepto de empresa

Al ser la empresa una realidad social, cada persona tiene su idea de lo que es y podría proponer una definición distinta. Posiblemente, un ingeniero destacaría

su aspecto productivo, un abogado haría hincapié en su aspecto jurídico, un sociólogo se centraría en su aspecto social, etcétera.

El Diccionario de la Lengua Española la define como «acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza». Destaca el aspecto arriesgado que comporta poner en marcha una empresa y el carácter emprendedor que se necesita para ello.

Otra definición que incorpora ese Diccionario es la de «entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles y de prestación de servicios, con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad». Esta es una definición que tiene un enfoque más económico y en la que ya aparecen algunos de los elementos que integran el concepto de empresa.

De esta definición se deducen las principales características de toda empresa:

1. La empresa es un conjunto de factores de producción entendiendo como tales los elementos necesarios para producir (bienes naturales o semielaborados, factor trabajo, maquinaria y otros bienes de capital), factores mercadotécnicos, pues los productos no se venden por sí mismos, y factores financieros, pues, para coordinar estos factores es preciso efectuar inversiones y éstas han de ser financiadas de algún modo.
2. Toda empresa tiene fines, u objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia. Tradicionalmente, en el sistema de economía de mercado estos fines se han asociado a la maximización del beneficio. En la actualidad, el abanico de objetivos que se maneja es más amplio, aunque, si se ha de señalar un objetivo central, sería el de la maximización del valor de la empresa.
3. Los distintos factores que integran la empresa se encuentran coordinados para alcanzar sus fines. Sin esa coordinación la empresa no existiría; se trataría de un mero grupo de elementos sin conexión entre sí y, por lo tanto, incapaces de alcanzar objetivo alguno. Esa coordinación hacia un fin la realiza otro factor empresarial que es la administración, o dirección de la empresa. El factor directivo planifica la consecución de los objetivos, organiza los factores, se encarga de que las decisiones se ejecuten y controla las posibles desviaciones entre los resultados obtenidos y los deseados. En definitiva, este factor se encarga de unir los esfuerzos para conseguir los objetivos globales del sistema empresarial.
4. La empresa es un sistema. Un sistema es un conjunto de elementos, o subsistemas, interrelacionados entre sí, y con el sistema global, que trata de alcanzar ciertos objetivos. Por consiguiente, de lo reseñado anteriormente se deduce la evidencia de que la empresa es un sistema.

3. Tipos de empresas

Existen ciertos principios, o leyes, como la mayoría de los que se tratarán en este libro, que son aplicables a todas las empresas. Junto a ellos, evidentemente, existen peculiaridades para cada tipo de empresa e, incluso, según cada empresa, la situación en que se encuentre y la contingencia que se le presente. La variedad de empresas es ingente, como también lo son las clasificaciones que se podrían apuntar. Pero las principales son las siguientes:

1. **Según su tamaño**, se distingue entre empresas pequeñas, medianas y grandes, sin que exista acuerdo sobre el criterio para la medición del tamaño (volumen de activos, volumen de ventas, tamaño del capital propio, número de trabajadores, etcétera) ni sobre las dimensiones que han de tener las empresas para pertenecer a una u otra clase¹.
2. **Según su actividad**, las empresas pueden clasificarse por sectores económicos: primario, secundario o industrial, y terciario o de servicios. Dentro de cada uno de ellos, pueden establecerse distintas clasificaciones, dependiendo del nivel de desagregación que se utilice (agrario, pesquero, minero, siderometalúrgico, transporte, bancario, turístico, etcétera).
3. **Según el ámbito de su actividad**, se distingue entre empresas locales, provinciales, regionales, nacionales, y multinacionales.
4. **Según quien tenga su propiedad**, se distingue entre empresas privadas (en las que el capital es propiedad de particulares), empresas públicas (cuyo capital es propiedad del Estado o de cualquier organismo público), empresas mixtas (cuyo capital pertenece en parte a entidades públicas y en parte a particulares) y empresas cooperativas o sociales (en las que los trabajadores de las mismas son, además, sus propietarios). La empresa cooperativa es, en realidad, un tipo de empresa privada.
5. **Según su forma jurídica**, se diferencia entre la empresa regida por un empresario individual, que es una persona física, y la empresa social, que es una persona jurídica o sociedad. En Derecho español se distinguen cinco tipos de sociedades: la Sociedad Anónima, la Sociedad de Responsabilidad Limitada, la Sociedad Comanditaria, la Sociedad Colectiva y la Sociedad Cooperativa.

¹ Sin embargo, va resultando cada vez más frecuente la utilización de la definición de la Unión Europea que considera como pequeña y mediana empresa (PYME) a aquella que no tiene más de 500 trabajadores, ni unos activos fijos netos superiores a 75 millones de Euros, ni más de una tercera parte de su capital en manos de una empresa mayor.

4. La empresa y su entorno

4.1. Los sistemas económicos y «la mano invisible del mercado»

Existen diversos tipos de sistemas económicos, pero todos ellos se encuentran entre estos dos extremos:

1. El sistema de libre mercado, en el cual todas las empresas se someten a la competencia, toman sus propias decisiones y tienen sus propios objetivos.
2. El sistema de economía centralizada, en el cual todas las empresas se encuentran sometidas a la autoridad del Estado, el cual interviene en sus decisiones, y tienen como objetivo cumplir el plan previsto por las autoridades estatales.

En España, como en todo Occidente, la mayor parte de las empresas se encuentran sometidas a un sistema de libre mercado; la mayor parte son empresas privadas que han de hacer frente a la competencia. En el sistema de empresa privada el éxito y el fracaso dependen de la capacidad que se tenga para conseguir la aceptación de los consumidores frente a los competidores. La competencia asegura que, a largo plazo, las empresas que satisfagan las demandas de los consumidores tengan éxito y que aquellas que no lo hagan desaparezcan y sean reemplazadas por otras.

A Adam Smith se le suele denominar «el padre del capitalismo». Fue el primero que describió el principio de que la competencia entre las empresas es el sistema que mejor sirve a las necesidades de la sociedad. En su obra «La Riqueza de las Naciones», publicada en 1776, Smith decía que la mejor regulación de la economía es la que efectúa «la mano invisible del mercado».

El papel del mercado en la eficacia del sistema económico es de una enorme importancia. Su «mano invisible» asegura que sólo las mejores empresas sobrevivan, de manera semejante al modo en el que los sistemas ecológicos garantizan la perfección de las distintas especies, existiendo, así, una **Teoría Ecológica de las Organizaciones**.

4.2. La «mano visible de la empresa»

Sin embargo, las propias imperfecciones del mercado, y la incertidumbre de las transacciones realizadas en el mismo, hacen que surja la «mano visible» de la empresa, como puso de manifiesto R.H. Coase, premio Nobel de Economía de 1991.

Una de las razones de que la empresa sustituya a las transacciones del mercado es, por tanto, que éstas comportan unos costes superiores. Otra razón es que los agentes sociales no disponen de toda la información necesaria, por lo que, si prescindieran de la empresa, incurrirían en una serie de riesgos que se evitan con la intervención de esa organización en la que se reúnen las necesarias experiencias, habilidades, conocimientos y capacidades.

Evidentemente, los agentes sociales podrían hacer acopio de toda la información precisa, pero ello requeriría tiempo y unos costes que vendrían a añadirse a los otros costes de transacción.

La empresa establece relaciones entre los agentes económicos en sustitución del mercado. Actúa como un intermediario, con lo que el número de relaciones se reduce, lo que hace que sean también menores los costes de transacción. Por ejemplo, si en la elaboración de un producto intervienen diez factores de producción y existen cien demandantes del producto, de no existir empresa cada uno de estos demandantes tendría que acudir a cada uno de los diez proveedores de factores, con lo cual el número de relaciones sería mil. Al intervenir la empresa que organiza a los diez factores (diez relaciones) y a la que acuden los cien demandantes (cien relaciones más) el número total de relaciones es ciento diez.

Donde el mercado funciona mejor que la empresa, ésta no existe. Si existen dos empresas en competencia y una lo hace mejor que la otra, esta última tiende a desaparecer.

4.3. Los derechos individuales y la intervención de los poderes públicos

El sistema de empresa privada se sustenta en una serie de derechos de los ciudadanos, como el derecho de propiedad privada, el derecho a la obtención de lucro o beneficios, el derecho a la libertad de elección, o el propio derecho a una competencia honesta. Sin embargo, los poderes públicos intervienen en la economía, lo cual, en algunos casos, supone una limitación de los derechos y las libertades individuales.

Cuando el Estado interviene en la economía, puede hacerlo con objetivos políticos, estrictamente sociales, o económicos. Los principales objetivos de la intervención de los entes públicos en la economía son los siguientes:

1. Proteger los derechos y libertades de las personas.
2. Producir bienes y servicios de interés público (defensa nacional, vías de transporte, educación, etcétera).
3. Regular las actividades económicas, con normas relativas a la defensa de la competencia (evitando las actividades monopolistas), a las actividades de las entidades financieras, a la existencia de un salario mínimo, etcétera.

4. Promover la estabilidad y el crecimiento económicos. Desde un punto de vista estrictamente económico, los objetivos perseguidos son principalmente los siguientes:
 - A corto plazo:
 - La estabilidad de los precios.
 - El pleno empleo.
 - El equilibrio del comercio exterior.
 - A largo plazo:
 - La mejora en la distribución de la renta.
 - El crecimiento económico y el desarrollo.
5. Ofrecer ayudas directas a personas que las precisan por razones de salud, edad, desempleo, etcétera.

Para financiar estas actividades, los entes públicos precisan fondos que provienen de los impuestos que han de pagar las personas y las empresas, y de la emisión de deuda. Mucho se ha discutido, y siempre se seguirá haciendo, sobre la calidad y la cantidad de los bienes y servicios públicos. ¿Compensan todos ellos el esfuerzo económico que nos suponen? ¿Sería preferible que algunos fueran realizados por empresas privadas?

4.4. Sobre la orientación social de la empresa

Hace ya bastantes años que se viene señalando la necesidad y la conveniencia de que las empresas incorporen objetivos que favorezcan el bienestar de la sociedad. El problema es que las actividades orientadas socialmente generan costes y reducen la rentabilidad y las posibilidades de crecimiento de la empresa. Por ello, si una empresa las desarrolla, terminará encontrándose en desventaja frente a las demás y la tendencia ha de ser que la competencia le obligue a abandonar o, al menos, a limitar tales prácticas. Además, ¿por qué los propietarios de una empresa han de subvencionar a la sociedad en mayor medida que los de otras empresas?

No obstante, por su propio interés, en ocasiones las empresas incorporan objetivos sociales incluso anticipándose a las propias demandas de la sociedad.

Además, las empresas, tratando de optimizar la consecución de sus objetivos económicos, desarrollan actividades que contribuyen al bienestar social. Por ejemplo, para poder pagar sustanciosos dividendos, en las empresas se investiga, se desarrollan nuevas tecnologías, se estudia el mercado para detectar posibles deseos y necesidades que los consumidores todavía no tengan cubiertos, se desa-

rollan nuevos productos para satisfacerlos y se crea riqueza y empleo. Funcionando con economicidad, eficaz y eficientemente, las empresas contribuyen al bienestar social.

5. Teorías sobre la empresa

Una teoría de la empresa es un conjunto sistemático de reglas, leyes y principios que intentan explicar su funcionamiento.

Del mismo modo que no existe una definición única de la empresa, tampoco existe una teoría general aceptada por todos, sino un conjunto de teorías cada una de las cuales intenta explicar el funcionamiento de la empresa desde un punto de vista diferente. Veamos las principales teorías.

5.1. Teoría neoclásica

Los economistas neoclásicos consideran que la empresa es **un mecanismo que se sitúa entre el mercado de factores (bienes iniciales) y el mercado de productos (bienes finales) y su actuación consiste en combinar los factores para transformarlos en productos**. Los precios de los factores productivos y de los productos terminados, al igual que el tipo particular de tecnología que la empresa utiliza o función de producción, son datos para la empresa; es decir, vienen dados por el mercado supuestamente de competencia perfecta, en el que existe completa información para todos los participantes en el mismo.

Considera que la empresa es la unidad económica de producción.

La teoría neoclásica no contempla la situación de las empresas reales, no considera las bases de la toma de decisiones dentro de la empresa; destaca el papel del mercado, en detrimento de la capacidad discrecional de los directivos.

Bajo esta teoría, la empresa es una «caja negra» observable por sus comportamientos externos en el mercado, pero sin entrar a analizar lo que ocurre en su interior. No trata de explicar el funcionamiento real de las empresas.

5.2. Teoría de la agencia

Esta teoría concibe a la empresa como un conjunto de relaciones de agencia. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina **principal**) recurren al servicio de otra u otras (el **agente**) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad.

Una relación principal-agente típica y más estudiada es la de accionistas-directivos; pero también puede identificarse en las relaciones empleador-empleado, regulador-regulado, asegurador-asegurado, etc...

En las relaciones de agencia se producen problemas. Para que surjan los problemas de agencia ha de suceder:

1. Que exista una divergencia de intereses entre principal y agente.
2. Que tal relación se desenvuelva en un ambiente de incertidumbre donde no sea posible observar y conocer toda la actuación del agente, pues ese conocimiento «perfecto» permitiría establecer contratos «perfectos» que obligasen al agente a actuar conforme a los deseos del principal en todos los casos.

Se trata, pues, de contratos reales, no ideales, que no permiten prever toda la casuística que la relación de agencia presenta, que son incompletos por un problema de incertidumbre, de imposibilidad de observación total, y de asimetría de información.

Esta forma de comportamiento implica que los agentes tratarán de aprovechar los fallos que tengan los contratos con el principal, por lo cual aparecen unos costes de agencia. Tales costes son de tres tipos:

1. Costes explícitos de vigilancia y control del principal al agente.
2. Costes explícitos de atención del agente al principal para que este mantenga su confianza.
3. Costes de oportunidad provocados por las divergencias de interés, entre el principal y el agente.

5.3. La teoría de los costes de transacción

Con un trabajo de R.H. Coase sobre «la naturaleza de la empresa²» publicado en 1937, este autor sentó las bases de la teoría de los costes de transacción. Dicho trabajo permaneció prácticamente olvidado hasta la amplia divulgación que obtuvo su artículo de 1960 sobre «el problema del coste social³»; artículo que supuso una contribución importante a la teoría de los derechos de propiedad.

Como se señaló anteriormente, la teoría de los costes de transacción (también denominada «economía de los costes de transacción») plantea la disyuntiva entre la asignación de recursos vía mercado y la realizada por la empresa. Se trata, en

² COASE, R. H.: «The Nature of the Firm», *Economica*, vol. 4, n.º 16, noviembre 1937, pp. 886-905.

³ COASE, R.H.: «The Problem of Social Cost», *The Journal of Law and Economics*, octubre 1960.

definitiva, de responder a la pregunta sobre la razón por la cual, en una economía de mercado, surge la empresa como procedimiento de coordinación de la actividad económica alternativo al sistema de precios.

La empresa es una célula autónoma cuya coordinación de actividades económicas se ejerce por relaciones de orden y jerarquía. El mercado es también un lugar de coordinación, no basado en la jerarquía sino en el cambio y el contrato. ¿Por qué estos dos modos de organización de recursos económicos coexisten? ¿Qué relaciones mantienen entre ellos? ¿En qué situación hay superioridad de uno sobre otro? Es a estas cuestiones originales de la ciencia económica y a sus implicaciones en las ciencias de gestión a lo que tiende a responder la economía de los costes de transacción.

La elección entre uno u otro procedimiento se basa en los costes o ventajas comparativas que se sintetizan en los respectivos costes de transacción. La empresa no realiza una suplantación del mercado como sistema de asignación, sino que le sustituye cuando el sistema empresarial puede conseguir una asignación más eficiente que el propio mercado. Si el mercado real funcionara sin costes, podría carecer de sentido la existencia de procedimientos alternativos de asignación como el empresarial. Pero la utilización del sistema de precios comporta incurrir en una serie de costes de consecución de información, de negociación, de contratación y de medición, que se reducen sustancialmente al utilizar el sistema empresarial.

La empresa no crece ilimitadamente porque llega un momento en el que los costes de coordinación de las actividades en el interior de la empresa superan a los costes de transacción del mercado.

5.4. Teoría de los derechos de propiedad

Desde el punto de vista de las ciencias de la gestión, la teoría de los derechos de propiedad (o teoría contractual) introduce un elemento suplementario en el análisis, integrando en la explicación variables jurídicas en el análisis de ciertos fenómenos.

La teoría contractual de la empresa, o teoría de los derechos de propiedad, se encuentra muy ligada a la teoría de los costes de transacción pero, a diferencia de ésta, que destaca el papel de la jerarquía en la empresa como base de los intercambios (a diferencia del mercado, donde rige el sistema de precios), la teoría contractual considera a la empresa como un conjunto de contratos bilaterales, y no de relaciones de autoridad. El derecho a la propiedad privada es uno de los elementos fundamentales en los que se basa el sistema de economía de mercado. Los propietarios de los *inputs* de producción podrían cederlos directamente a los consumidores sin la intermediación de la empresa. Esta aparece cuando los propietarios de los factores de producción en virtud de un arreglo contractual se los ceden a un agente central cuya función es dirigir y controlar el proceso de pro-

ducción, sustituyéndose así la «mano invisible» del mercado por la «mano visible» del empresario.

A diferencia de la perspectiva de la teoría de la firma, que considera a la empresa como una caja negra, bajo la perspectiva contractual la empresa se concibe como un sistema de caja «transparente» en la que se efectúa una superposición de factores productivos organizados técnicamente, tras la cual existe una organización de personas que detentan la propiedad de los mismos. Por ello, el resultado empresarial no sólo depende de la forma de explotación de unas posibilidades físicas, dada una tecnología y un nivel de conocimientos, sino que también depende del sistema de contratos y de derechos de propiedad bajo el que opere la empresa. La empresa está constituida por un conjunto de contratos que determinan cómo se captan los *inputs* para crear *outputs*, y cómo se reparten entre aquéllos los ingresos obtenidos con éstos. Evidentemente, bajo esta perspectiva quedan totalmente diferenciadas la figura del aportante del capital, y la del directivo. La propiedad de la empresa es un concepto irrelevante y que no debe confundirse con la propiedad del factor «capital».

6. La empresa como sistema

Un sistema es un conjunto de elementos interrelacionados entre sí y con el sistema global, que tiene unos objetivos. Los elementos pueden ser de cualquier tipo: pueden ser objetos (una máquina, por ejemplo), personas (una familia), ideas (un sistema filosófico), etcétera. En un sistema puede haber también elementos de diverso tipo: en un sistema ecológico hay personas, animales y objetos.

Estructuralmente un sistema se puede dividir en partes, pero **funcionalmente** es indivisible, en el sentido de que si se divide se pierden algunas de sus propiedades esenciales. Por una parte, un sistema goza de propiedades que no se encuentran en ninguno de sus elementos (el motor de un automóvil aislado no puede transportar a nadie de un lugar a otro) y, por otra parte, el pertenecer a un sistema puede potenciar o disminuir la capacidad de cada elemento (un buen motor de un automóvil sirve de bien poco mientras no se le instale en el sistema adecuado; si se le instala en un camión puede que este sistema no funcione).

Pues bien, la empresa es un sistema. Más concretamente, la empresa es un sistema abierto; un sistema que recibe de su entorno una serie de *inputs* o entradas (materiales, fondos financieros, informaciones) y que envía a su exterior otra serie de *outputs* o salidas de diverso tipo. Si las salidas generadas por la empresa se apartan de ciertos límites, comienza un proceso de retroalimentación, o *feedback*, por el cual se modifican las entradas hasta conseguir que las salidas se ajusten a los límites deseados. El propio sistema se adapta y autocontrola para conseguir sus objetivos. Dicho de otro modo, el sistema de control se encuentra en la propia empresa (Figura 1.1.).

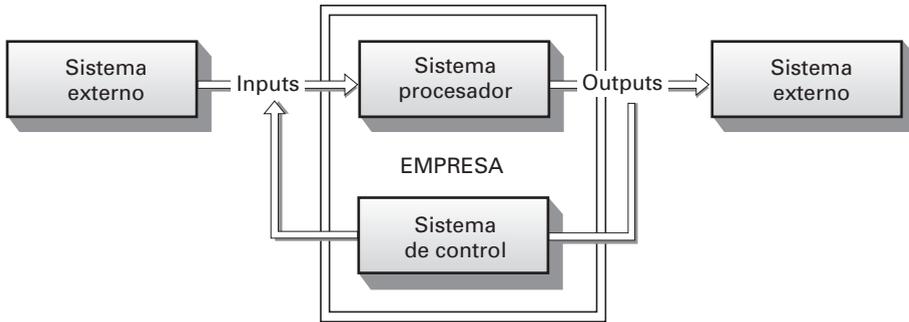


Figura 1.1.

Según sea la forma de realizar las agrupaciones, es posible distinguir en la empresa diferentes tipos de subsistemas, que, a su vez, se comportan en sí mismos como sistemas. Las principales agrupaciones son las siguientes:

1. La primera distingue, según se ha señalado anteriormente, entre el **sistema procesador** de *inputs* en *outputs* y el **sistema de control**.
2. La segunda distingue entre el **subsistema humano**, el **subsistema material**, el **subsistema tecnológico** y el **subsistema de información**.
3. La tercera discierne entre el **subsistema de flujos físicos**, el **subsistema de flujos financieros** y el **subsistema de flujos de información**. Cada uno de ellos, a su vez, constituye un sistema en el cual se pueden distinguir otros subsistemas. Así, el primero es aquel por el cual circulan flujos de materias primas, productos semielaborados, productos terminados que se distribuyen a los clientes, etcétera, y está formado por los subsistemas de producción y de marketing. En el segundo se transforma ahorro en inversión materializada en capital productivo y se encuentra integrado por el subsistema de financiación (en el que se obtienen los medios financieros) y por el subsistema de inversión (en el que esos medios se materializan en inversiones productivas). El tercer subsistema es el de dirección, que actúa sobre los otros dos y que, a su vez, se encuentra formado funcionalmente por los subsistemas de planificación, organización, dirección propiamente dicha o gestión, y control.

7. El empresario

Como puede estudiarse en la Historia del Análisis Económico de Joseph A. Schumpeter, grandes economistas, como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, identificaron al empresario con el capitalista: con la persona que arriesga su capital. También en el pensamiento marxista tiende a identificarse al empresario con el capitalista que explota la fuerza del trabajo.

Tres autores cuya obra contribuyó a una mejor comprensión de la figura del empresario fueron Richard Cantillon, Juan Bautista Say y Alfred Marshall:

- El primero distinguió entre quienes perciben remuneraciones conocidas con certeza y aquellos cuyas remuneraciones son inciertas. Éstos últimos son los empresarios, quienes asumen el riesgo necesario para que el proceso de producción pueda llevarse a efecto.
- Say, aunque fue seguidor de Adam Smith, advirtió la diferencia existente entre el interés del capital aportado por el empresario y el beneficio de la empresa. Además, comprendió que el empresario tiene funciones diferentes que el capitalista, conceptuándolo como el aglutinador de todos los factores, que logra, con el valor de la producción, remunerar a esos factores y generar un beneficio.
- Marshall atribuye a la función de dirección de la empresa el papel de factor de la producción y le atribuye una especial importancia en la creación de las grandes empresas que entonces estaban naciendo. No obstante, en parte de su obra continuó identificando al capitalista con el empresario.

Dos enfoques de importancia para comprender el papel del empresario son la teoría del empresario innovador, de Joseph A. Schumpeter, y la teoría del empresario riesgo, de Frank H. Knight:

- Para Schumpeter, la principal función del empresario es innovar, es decir, aplicar las invenciones tecnológicas a usos comerciales o industriales. Al innovar (por ejemplo, comercializando un nuevo producto), el empresario consigue temporalmente un monopolio que permite que la empresa obtenga unos beneficios extraordinarios. Con el paso del tiempo, otros empresarios introducen imitaciones con las que compiten con el empresario innovador, lo cual hace que los beneficios extraordinarios de su empresa se reduzcan hasta llegarse a una situación de equilibrio en la que el beneficio se sitúa a un nivel «normal» que ya no incentiva la entrada de nuevos imitadores.
- Para Knight, la principal función del empresario es la asunción de riesgos. Según su teoría, formulada inicialmente en 1921, el empresario anticipa la remuneración a los factores antes de que se conozca con certeza el resultado económico de la actividad de la empresa. Los demás factores saben por anticipado el importe de su remuneración. La del empresario es una renta residual cuyo importe no se puede saber con certeza anticipadamente dada la incertidumbre propia de las actividades de la empresa.

Según Schumpeter, el beneficio del empresario se justificaba por la labor de innovación que realiza. Según Knight, su justificación se encuentra en una remuneración por el riesgo que asume. Ambos consideran que el empresario es esencial para el progreso y el desarrollo.

La utilización de términos como «beneficio del empresario» manifiesta que continúa identificándose al capitalista con el empresario.

El beneficio pertenece al propietario de la empresa, en tanto que son sus directivos quienes llevan a cabo su administración. Modernamente se entiende que quien planifica, organiza, dirige y controla la actividad empresarial es su dirección. Son los directivos quienes coordinan los factores para conducir a la organización empresarial hacia sus objetivos. Sin embargo, el beneficio de la empresa corresponde a sus propietarios. Cuando un directivo es, además, capitalista de la empresa, puede percibir todo el beneficio o parte de él (que serían dividendos, en el caso de que se tratara de una sociedad anónima), pero no por su condición de directivo, sino por la de propietario, o socio, de la empresa.

Continúa habiendo opiniones diferentes sobre quién es, entonces, el empresario:

- Algunos autores consideran que es quien controla la empresa, es decir, quien la dirige (teoría del empresario-control).
- Otros estiman que es el propietario del proyecto empresarial y de su posterior concreción, es decir, de la empresa (teoría del empresario-riesgo).
- En un tercer grupo se encuentran quienes estiman que debe participar de ambas condiciones: debe participar tanto en el control de la empresa como en su propiedad. Entre estos se encuentran buena parte de los juristas que han tratado el tema, quienes, además, añaden que debe hacer continuidad en ambas condiciones, no teniendo la condición de empresario quienes lo hacen ocasionalmente.
- No pocos autores añaden, además, la condición de tener cierta iniciativa innovadora y emprendedora. Se entiende que su éxito como empresario se basa, precisamente, en su capacidad de innovación; capacidad que puede basarse en el desarrollo y comercialización de nuevos productos, en el desarrollo y uso de nuevos procesos de producción, o en la creación y aplicación de nuevas formas de llevar el negocio.

Dado que, actualmente, en las medianas y grandes empresas, tanto la propiedad como el control de la empresa son participados por un grupo de personas, y no sólo por una, puede decirse que hoy se tiende a una despersonalización y atomización de la figura del empresario.

Cuestiones de autocomprobación

1. ¿Qué es lo que diferencia a la Economía de la Empresa de otras disciplinas que también tienen como objeto de estudio la empresa?
2. ¿Cómo define la empresa el Diccionario de la Lengua Española?

3. ¿Qué es la empresa desde nuestra perspectiva?
4. ¿Qué tipos de empresas existen según quien tenga su propiedad?
5. ¿Por qué a Adam Smith se le suele llamar «el padre del capitalismo»?
6. ¿Qué es una teoría de la empresa?
7. ¿Cómo concibe a la empresa la teoría de la agencia?
8. ¿Cuál es la principal función del empresario, según Joseph A. Schumpeter?
9. ¿Cuál es, según Knight, la principal función del empresario?
10. ¿A quién pertenece el beneficio de la empresa y quién planifica, organiza, dirige y controla la actividad empresarial?

Respuestas a las cuestiones

1. Lo que diferencia a la Economía de la Empresa es la peculiaridad de su enfoque: se trata de estudiar la vertiente práctica de la dirección y administración de empresas. Este enfoque constituye el objeto formal de la Economía de la Empresa. Se trata de estudiar la empresa desde el punto de vista de su administración en la práctica.
2. El Diccionario de la Lengua Española la define como «acción ardua y dificultosa que valerosamente se comienza». Otra definición que incorpora ese Diccionario es la de «entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles y de prestación de servicios, con fines lucrativos y con la consiguiente responsabilidad».
3. Desde nuestra perspectiva, la empresa es un sistema en el que se coordinan factores de producción, financiación y marketing para obtener sus fines.
4. Según quien tenga su propiedad, se distingue entre empresas privadas (en las que el capital es propiedad de particulares), empresas públicas (cuyo capital es propiedad del Estado o de cualquier organismo público), empresas mixtas (cuyo capital pertenece en parte a entidades públicas y en parte a particulares) y empresas cooperativas o sociales (en las que los trabajadores de las mismas son, además, sus propietarios). La empresa cooperativa es, en realidad, un tipo de empresa privada.
5. A Adam Smith se le suele llamar «el padre del capitalismo» porque fue el primero que describió el principio de que la competencia entre las empresas es el sistema que mejor sirve a las necesidades de la sociedad. En

su obra «*La Riqueza de las Naciones*», publicada en 1776, Smith decía que la mejor regulación de la economía es la que efectúa «la mano invisible del mercado».

6. Una teoría de la empresa es un conjunto sistemático de reglas, leyes y principios que intentan explicar su funcionamiento.
7. La teoría de la agencia concibe a la empresa como un conjunto de relaciones de agencia. La relación de agencia es un contrato en el cual una o más personas (a quienes se denomina principal) recurren al servicio de otra u otras (agente) para que cumpla una tarea en su nombre, lo que implica delegar alguna autoridad.
8. Según Schumpeter, la principal función del empresario es innovar.
9. Según Knight, la principal función del empresario es la asunción de riesgos.
10. El beneficio de la empresa pertenece al propietario de la misma, mientras que la coordinación de los factores que conducen a la organización empresarial hacia sus objetivos es su dirección.