



# Emprendedores y Empresarios: un enfoque Institucional

Este texto está alojado en  
"Contribuciones a la Economía"  
[www.eumed.net/ce/](http://www.eumed.net/ce/)

**Isaías Covarrubias M.**  
[icovarr@ucla.edu.ve](mailto:icovarr@ucla.edu.ve)

**Economista**  
**Profesor de la Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado**  
**Barquisimeto. Venezuela.**

## Resumen

Las funciones que cumplen emprendedores y empresarios en una determinada sociedad constituyen un aspecto relevante del desempeño económico, al ser éstos agentes del cambio social. Frecuentemente están asociados con el establecimiento de empresas pequeñas y medianas, con la asunción de capitales de riesgo y con la introducción de innovaciones. El objeto de este análisis es aproximarse a los aspectos institucionales que contextualizan el ambiente para su surgimiento. Las regiones y naciones con entornos institucionales flexibles e innovadores, seguridad jurídica, redes de apoyo económico y social, tienden a propiciar las iniciativas empresariales. Por el contrario, las que tienen ámbitos institucionales rígidos, signados por pesadas burocracias, derechos de propiedad mal definidos (incluyendo la propiedad intelectual), inseguridad jurídica, infraestructuras precarias y baja calidad del recurso humano, representan una limitante para estas iniciativas. La función empresarial depende, cada vez más, de la existencia de instituciones eficaces y flexibles, que permitan acercar la tasa privada a la tasa social de beneficios, minimizando los costos de transacción implícitos en el desarrollo de mercados y organizaciones. Por lo demás, en América Latina resulta de importancia generar políticas públicas orientadas a adaptar y reformar las instituciones requeridas para incentivar el potencial de emprendimiento.

## 1. Formación de empresarios y capitalismo

Hacia el año 1700, las incipientes Naciones de Holanda e Inglaterra se encontraban en el borde de iniciar un proceso de crecimiento económico sostenido. Este incremento, medido en términos de la renta por habitante, ha sido atribuido a la ampliación del comercio interno y ultramarino, a los cambios demográficos favorables, así como a las primeras manifestaciones de cambios tecnológicos importantes en la producción agrícola y manufacturera. No obstante, la transformación más resaltante estaba ocurriendo en el contexto institucional. La concesión de privilegios exclusivos por parte del Estado a comerciantes y sociedades, las abundantes reglamentaciones para realizar actividades económicas y la legitimación de los poderes impuestos por los gremios, comenzaron a desaparecer desde el mismo momento que los mercados nacionales e internacionales en crecimiento exigieron nuevas reglas de juego, en la dirección de abaratar los costos de transacción que hicieran más eficiente el sistema.<sup>1</sup>

La evolución del comercio en unas nuevas circunstancias, al cambiar las relaciones de intercambio, trajo como consecuencia una mayor demanda de derechos de propiedad claramente reconocidos y sancionados por el Estado. Se produjo entonces una evolución institucional en la dirección de promover reformas al derecho de sociedades, que se adaptaran a los significativos cambios operados en el comercio internacional y en la industria. Se originó un proceso de desplazamiento de los sistemas de concesión, en que los gobernantes otorgaban el derecho a constituirse en sociedad, atendiendo generalmente a favores especiales, a un sistema de registro en que toda compañía que reunía unos requisitos mínimos podía constituirse en sociedad. Como se ha destacado para el caso de Inglaterra:

La menor influencia de las reglamentaciones industriales y la disminución del poder de los gremios permitieron la movilidad de la mano de obra y la innovación de las actividades económicas; posteriormente, la institución de una regulación de las patentes en el *Statute of Monopolies* fomentó aún más esta tendencia. La movilidad

del capital aumentó gracias a las sociedades anónimas, los orfebres, los *coffee-house* (precursores de los seguros organizados) y el Banco de Inglaterra, factores todos ellos que abarataron los costos de transacción en el mercado de capitales, y, lo que tal vez sea lo más importante, la supremacía del Parlamento y la incorporación de los derechos de propiedad al derecho civil puso al poder político en manos de hombres deseosos de explotar las nuevas oportunidades económicas (North y Thomas, 1976: 245-246).

Paralelamente a los profundos cambios institucionales y en el comercio aparece, de forma manifiesta, un nuevo grupo de actores sociales a los que cabe la denominación de empresarios. Aunque resulta inútil diferenciar, en los albores del capitalismo mercantil, si estos nuevos agentes de cambio eran simples mercaderes con actividades ampliadas por efecto del auge comercial transoceánico, o se trataba de emprendedores en el sentido lato del término, lo cierto es que la era del capitalismo mercantil estuvo marcada por una actitud diferente hacia los negocios, caracterizada por un sentido del riesgo y del cálculo económico mucho más desarrollado que en épocas precedentes. Esta actitud se va a reflejar no sólo en el impulso que aparece para la creación de compañías por acciones, sino también va a elevar el objetivo de la ganancia y el préstamo con intereses a la categoría de actividades respetables.

Con relación a esto, Hirschman (1977) ha ofrecido una interpretación singular del ascenso del capitalismo mercantil al sostener que, de alguna manera, los argumentos políticos de los siglos XVII y XVIII a favor de este sistema, se adelantaron a las justificaciones económicas. La idea del interés, en el sentido de cálculo racional económico, recibió desde principios del siglo XVII un fuerte impulso en la teoría política. El interés experimentó una transformación en su concepción de avaricia, de usura, hacia una concepción más benigna, que significaba contraponer el logro de riquezas a otras pasiones destructivas como la guerra. La actividad lucrativa, vista como una pasión benevolente, aprobada por la sociedad, no podía sino generar individuos que en la búsqueda de su interés propio se convirtieran en impulsores de empresas, en

consonancia con una orientación que no podía sino beneficiar también el interés público y al Estado.

Adam Smith otorgará a la búsqueda del interés propio, como motivación económica fundamental, una sanción moral positiva. Al hacerlo, legitimó la actividad empresarial como la llamada a propiciar el desarrollo del sistema capitalista. Dicha búsqueda y, por ende, la prosperidad del empresario y de la sociedad como un todo, sería tanto más exitosa cuanto menos fuera obstaculizada por intervenciones, restricciones o regulaciones, ya provinieran del gobierno o de otros agentes. El empresario capitalista se encargará de dar un sentido práctico al pensamiento teórico del liberalismo económico, haciendo corresponder su visión, imbuida de la necesidad de su tarea, con lo que se consideraba era políticamente correcto y socialmente útil. De allí que la práctica empresarial inmersa en el capitalismo fomente un conjunto de actitudes psicológicas y disposiciones morales compatibles, que son tanto deseables en sí mismas, así como conducentes a la mayor expansión del sistema.<sup>2</sup>

Max Weber partirá de esta sanción moral positiva conferida al desempeño conducente al logro de riqueza, para indagar a profundidad en su sustrato ético, en el espíritu que lo anima. En su estudio *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, publicado originalmente en 1905, primeramente distingue entre el empresario tradicionalista, surgido de la época mercantilista, y el empresario capitalista propiamente tal. El primero, aunque sometido a cierta forma capitalista de organización, no estaba imbuido del espíritu necesario para desarrollar la actividad empresarial desde una base ampliada y acumulativa. Esta tarea la asumirá el empresario capitalista, un sujeto con una ética, una mentalidad, un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana:

...Pero no sólo el sentido literal, también la idea (la concepción luterana de la profesión) es nueva: es producto de la Reforma. Ni en la Edad Media, ni en la Antigüedad (en el helenismo de la última época) se dieron los supuestos para esa estimación del trabajo cotidiano en el mundo que implica esta idea de profesión...lo absolutamente nuevo era

considerar que el más noble contenido de la propia conducta moral consistía justamente en sentir como un deber el cumplimiento de la tarea profesional en el mundo (Weber, 1969: 87-89).

A comienzos del siglo XX, Wilfredo Pareto, a partir de su estudio histórico sobre élites, hará una distinción de actores sociales en el campo de la actividad económica de la cual surge, a su vez, una diferenciación clara de la categoría de empresario. Pareto contrasta los “rentistas” con los “especuladores”. Los rentistas son esencialmente hombres que perciben ingresos fijos, en tanto que los especuladores o “empresarios” persiguen siempre mayores beneficios y corren siempre mayores riesgos. Además, los empresarios son activos, imaginativos, interesados en promover innovaciones, son especuladores tanto en el sentido filosófico del término, como en su sentido económico. Los rentistas son pasivos, faltos de imaginación, conservadores. Cada grupo tiene objetivos conscientes que afectan a la sociedad, pero ninguno de los dos grupos tienen conciencia de sus funciones sociales, es decir, de las consecuencias impensadas de sus acciones deliberadas (Burke, 1996). Pareto, a diferencia de Weber, no tiene una inclinación especial para conferirle un sentido instrumental valorativo a la actividad empresarial. Observa sí, con perspicacia, que períodos de crecimiento económico lo favorecen, mientras que períodos de estancamiento o recesión son ventajosos para el rentista. No obstante, entiende que la clase de empresario es la llamada a promover los cambios sociales y la de los rentistas a resistirlos. El equilibrio social se convierte de esta manera en el resultado de la interacción de ambas funciones.

Será Joseph Schumpeter, quien realice la tarea de otorgar al empresario un papel central en el desarrollo económico al convertirlo en el eje de sus cambios. En su obra *Teoría del Desarrollo Económico*, publicada originalmente en 1912, hace descansar en la innovación y en el empresario innovador que la lleva a cabo, el mayor peso del desarrollo económico. Una función básica de todo empresario consiste en la búsqueda de ganancias extraordinarias, y éstas pueden provenir exclusivamente de la innovación. La necesidad de innovar le lleva a seguir atentamente la evolución de las oportunidades técnicas que genera el

potencial científico y, en algunos casos, a desarrollar directamente las nuevas tecnologías.<sup>3</sup>

Una característica fundamental que tienen las innovaciones en el enfoque schumpeteriano, es que éstas no aparecen en forma continua, sino que, en caso de aparecer, lo hacen en forma discontinua y en grupos o racimos. Por esta razón, también los empresarios innovadores aparecen en grupos, puesto que el surgimiento de uno o más empresarios facilita la aparición de otros y éstos, a su vez, la de nuevos grupos, cada vez en mayor número, ya que el éxito original anula de manera creciente los obstáculos, haciendo familiar la innovación y suavizando su aceptación. El ciclo económico tiene en la actividad del empresario su principal determinante. La fase inicial de un proceso de innovaciones permite al empresario obtener una rentabilidad elevada, puesto que se beneficia de una renta de situación (que puede llegar a ser un monopolio). A medida que la innovación se difumina y se generaliza, aumenta la competencia, y, gradualmente, desaparecerán las ganancias extraordinarias. Al eliminarse la ganancia extra del empresario, se agota el impulso para nuevos avances en esa dirección. Esto conlleva a que junto con la aparición del auge económico, producto de la introducción de innovaciones, le siga, bajo una lógica intrínseca (no considerando la aparición de elementos fortuitos como guerras, pánicos, destrucción del sistema de crédito, quiebras masivas) la aparición de la depresión, consecuencia del proceso normal de absorción y liquidación de las innovaciones:

...Pero ninguna terapéutica podrá obstruir permanentemente el gran proceso social y económico, por el cual se hundan en la escala social para desaparecer finalmente las empresas, posiciones individuales, formas de vida, valores culturales e ideales. En una sociedad con propiedad privada y libre competencia, este proceso es el complemento necesario del emerger continuo de nuevas formas sociales y económicas, y de ingresos reales para todas las capas sociales. El proceso sería más suave si no hubieran fluctuaciones cíclicas, pero no se deben totalmente a las últimas ni es totalmente independiente de éstas (Schumpeter, 1978: 254).

El enfoque schumpeteriano, centrado en el empresario innovador y en el proceso de “destrucción creativa” del capitalismo, ha sido reforzado por Drucker (1998), pero bajo una perspectiva que no enfatiza en la aparición de grandes innovaciones agrupadas. La capacidad de innovación puede ser definida como la habilidad para explotar la ciencia y la tecnología con el fin de crear provechosamente productos y procesos nuevos y perfeccionados. La innovación se convierte en la responsabilidad principal del empresario, orientada a la búsqueda consciente de nuevas oportunidades que aumenten el potencial económico y social de la empresa. Las más importantes fuentes de oportunidad que generan innovaciones son las ocurrencias inesperadas, las incongruencias, los procesos necesarios y los cambios industriales y de mercado. Además, existen fuentes de oportunidad en el ambiente externo relacionados con cambios demográficos, cambios de percepción y nuevos conocimientos.

De lo anterior se desprende que el empresario no se crea ni evoluciona en un vacío social. Desde los mercaderes-empresarios del incipiente capitalismo mercantil, pasando por los empresarios característicos de la revolución industrial, y llegando hasta el empresario innovador del actual capitalismo informacional, este actor social siempre ha sido y es el producto del contexto dinámico en el que se desarrolla la economía y sus instituciones. Al mismo tiempo, ha servido de agente de los cambios institucionales y ha cumplido funciones de liderazgo social. En particular, los empresarios emergentes del capitalismo informacional, de cualquier país o región, sean pequeños, medianos o grandes, que utilizan la innovación y la flexibilidad como rasgos esenciales del nuevo sistema de producción, dan por un hecho que la intensa competitividad prevaleciente los obliga a innovar constantemente, pues corren el riesgo de quedar superados por otros, de manera que son los principales propiciadores de cambios institucionales y económicos que faciliten la creación y desarrollo de empresas.<sup>4</sup>

## **2. Empresarios y Entorno Institucional**

Las instituciones representan las normas formales, obligaciones informales, tales como normas de comportamiento, convenciones y códigos de conducta autoimpuestos, y en sus características relativas a su observancia. Las instituciones existen, entre otras cosas, porque

reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. Estas incertidumbres surgen como consecuencia de la complejidad de los problemas de cooperación social (por ejemplo para el intercambio) que deben resolverse. El consiguiente marco institucional, como reflejo de la forma como se estructura la interacción humana, limita las elecciones que se ofrecen a los actores sociales. Las instituciones eficaces tienden a igualar la tasa privada de beneficios con la respectiva tasa social. Las instituciones son las reglas, incluidas las normas de comportamiento, que regulan la interacción de los distintos agentes, y las organizaciones que aplican las normas y códigos de conducta para lograr los resultados deseados. La observancia de las normas puede ser interna, es decir, por iniciativa de las partes afectadas, o externas, por iniciativa de un tercero. La creación de instituciones puede ser por iniciativa de agentes muy diversos: autoridades públicas, gentes de negocios o la comunidad ((North,1990; Banco Mundial, 2002).

En la práctica, las instituciones hacen fundamentalmente tres cosas. Primero, encauzan la información sobre la situación del mercado, sus bienes y participantes. Segundo, definen y hacen observar los derechos de propiedad y los contratos, determinando quién consigue qué cosas y en qué momento. Tercero, intensifican la competencia en los mercados o la reducen. Las instituciones eficaces se orientan en la dirección de integrar los mercados y minimizar los costos de transacción asociados a la búsqueda de información, a la observancia de los derechos de propiedad (incluyendo los derechos de propiedad intelectual), y a las limitaciones de la competencia. Por esta razón, las características que asuman las instituciones y la forma como evolucionen, pasan a ser aspectos determinantes de la formación de empresarios y el potencial empresarial que se pueda desarrollar en una sociedad.

Entre estos aspectos relevantes cabe destacar la existencia de una tradición empresarial en el comercio, la manufactura o los servicios. Cuando esta tradición no está muy desarrollada o ha ido desapareciendo con el tiempo, las instituciones *ad hoc* suelen ser débiles e ineficaces y el potencial empresarial restringido. La tradición es un factor importante particularmente para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas. Es el caso de los fabricantes de relojes en Suiza o los fabricantes de instrumentos médicos de la India, cuyos productos son reconocidos mundialmente como resultado del talento empresarial y la motivación consagrada en

la tradición familiar. También es el caso de regiones como Cataluña, que mantiene una sólida tradición empresarial desde mediados del siglo XIX. En efecto, hacia 1850 empresarios catalanes introdujeron, importado de Inglaterra, el telar automático, iniciando una importante tradición en el sector textil que convirtió a la región en la primera en importancia en esta industria, hasta el punto que su valor agregado era más de cinco veces superior al de todo el sector siderúrgico español de la época, concentrado especialmente en las regiones vasca y asturiana. Además, la relevancia adquirida por la Escuela Industrial de Barcelona, sirvió de catalizador para generar iniciativas empresariales en los sectores metal mecánico y eléctrico que complementaron el sector textil. La temprana revolución industrial catalana aseguró la presencia de instituciones adecuadas para el surgimiento de empresarios y su consolidación.

El crecimiento económico de los tigres asiáticos, particularmente Taiwán y Hong Kong, se articuló con base a una tradición donde se le otorga primacía a la pequeña y mediana empresa, arraigada en la ética laboral confuciana, que valora y tiene una actitud positiva hacia la disciplina, el respeto a la autoridad, la frugalidad (base de la alta tasa de ahorro de estas sociedades) y el interés por la estabilidad familiar. Por ello, en el despegue económico taiwanés, la estructura industrial se apalancó en un gran número de pequeños y medianos empresarios, establecidos con el ahorro familiar y redes de cooperativas de ahorro, apoyados, cuando fue necesario, con créditos de los bancos gubernamentales.

La existencia de una tradición empresarial en determinadas comunidades y su ausencia de otras, es decir, la presencia de un proceso sociocultural particular, que imbuiría a estas comunidades de los elementos necesarios para propiciar la iniciativa empresarial y el desarrollo económico, ha llamado la atención sobre la importancia que tienen los valores para el alcance del progreso económico. Es así que se ha atribuido el desarrollo de Europa Occidental a la presencia de la ética protestante, el crecimiento japonés en el siglo XX sería un reflejo de los valores de la cultura *samurai* y el más reciente auge económico de los países del Este Asiático lo explicaría la práctica del confucianismo. Sin que estos valores dejen de ser relevantes en la explicación de sus progresos, las hipótesis que otorgan un peso relativo muy significativo a esta correlación han perdido vigencia:

Es difícil rechazar la idea de que existen fuertes elementos de arbitrariedad y teoría *ad hoc* en la cuestión de considerar los valores asiáticos particularmente favorables al rápido crecimiento económico y social. Para decirlo de otra manera, si es verdad que los valores han tenido tanta importancia en la reciente prosperidad económica de estas regiones, ¿por qué han tardado tanto? ¿Han cambiado los valores? Si es así, ¿por qué? ¿O es que su enorme potencial permanecía dormido e inactivo y se ha desencadenado hasta no hace mucho tiempo y por alguna razón con toda su fuerza? ¿Si es así, cual ha sido la razón de este cambio? Es mucho más fácil dar explicación de valor *ex post* que *ex ante*, y la facilidad de estas respuestas esconde las preguntas que se tienen que formular para hacer un escrutinio crítico de las respuestas (Sen, 1999: 3)

Por lo demás, la evidencia empírica demuestra que la mayoría de las religiones, desde las más universales y antiguas, hasta las más recientes y localizadas, promueven valores éticos positivos, como el voluntarismo, la asociatividad, las virtudes cívicas, la confianza y la solidez de la familia. De manera que el aspecto verdaderamente importante es como una determinada sociedad internaliza esos valores y los convierte en instituciones que los propicien y fomenten, de manera que sirvan de apoyo al proceso de desarrollo económico mediante, entre otras cosas, el fomento de emprendimientos.<sup>5</sup>

No obstante, como lo advierte Berger (1990), se puede crear el modelo de capitalismo más maravilloso, pero si no existen empresarios que lo hagan efectivo, éste se convierte en un cascarón vacío. Las políticas oficiales a menudo hacen poco para promover positivamente la capacidad empresarial, un fenómeno socio-sicológico y cultural que no es fácilmente influido por políticas. La principal ayuda que la política oficial puede prestar a la capacidad empresarial es eliminando los obstáculos. Frecuentemente éstos son culturales, pero también pueden encontrarse en las muchas reglas y regulaciones por medio de las cuales los gobiernos, de cualquier tendencia ideológica, suprimen y previenen abiertamente las

iniciativas económicas. Es así que, por ejemplo, inmersos en el desempeño caótico que corrieron sus instituciones, la conducta empresarial en la ex Unión Soviética, después de la debacle del comunismo, se vio afectada enormemente por la desorganización. Rusia se encontró con el funcionamiento de un mercado, pero sin código comercial, sin código civil, sin un sistema bancario efectivo, sin un sistema contable efectivo, sin procedimientos para declarar la bancarrota. Este ambiente para los negocios no sólo socavó la endeble base empresarial rusa, sino que abrió el camino para una competición salvaje para apoderarse de la propiedad estatal por cualquier medio.

Las limitaciones institucionales observadas respecto a la iniciativa empresarial en América Latina son de variada índole y tienen un peso específico diferente en cada sociedad, pero se repiten en forma recurrente de país en país. La excesiva reglamentación e ineficacia de la burocracia pública, junto con la corrupción y la ausencia de un sistema judicial confiable, que hace oneroso el registro formal de empresas, sería la razón aparente para que más de la mitad de los empresarios peruanos se encontrarán hacia finales de la década de los ochenta en el sector informal de la economía (De Soto, 1989). Una problemática similar, pero desde una perspectiva diferente, se reflejaba en el clima para la creación y sostenimiento de pequeñas empresas en la nación mexicana en la década de los ochenta. Zaid (1987) argumentaba que las grandes pirámides burocráticas públicas y privadas, protegidas y protectoras, habían ahogado, con su paternalismo, una gran tradición de productividad independiente. Paradójicamente, destruir un pequeño productor autónomo y crearle un empleo moderno con todas las inversiones necesarias, costaba muchas veces más que equiparlo mejor para aumentar su productividad independiente.

Las limitaciones legales y reglamentarias que establecen definiciones precarias de los derechos de propiedad, dificultan el acceso a créditos por parte sobre todo de pequeños y medianos empresarios que se inician en actividades de negocios. En muchos países latinoamericanos existen muchas restricciones para la utilización de los bienes muebles e inmuebles como garantía. Cuando los prestatarios no pueden utilizar sus propios bienes como garantía de un préstamo, ni pueden adquirir bienes a crédito utilizando como garantía esos mismos bienes, las tasas de interés sobre los préstamos son, por término medio más

elevadas, puesto que los prestamistas, formales o informales, buscan de esta manera compensar el riesgo al que se ven expuestos. De allí que una buena definición de los derechos de propiedad, que permita "capitalizar" los escasos bienes que poseen potenciales emprendedores, y sirvan de garantía para la obtención de préstamos en condiciones que no recarguen las tasas de interés, al minimizarse los costos de transacción implicados, elevaría las oportunidades de emprendimientos.

Según Márquez y Gómez (2001), un entorno hostil, signado por la inseguridad personal, abundancia de permisos, acoso de las autoridades y poco acceso a servicios financieros y tecnológicos disponibles para empresas de mayor tamaño, estarían detrás de la explicación de la supuesta ineficiencia de microempresarios de la ciudad de Caracas. El hecho que en su trabajo con estos microempresarios se hayan encontrado con experiencias exitosas, algunas incluso modelos de organización y de creatividad empresarial, sugiere que los estudios sobre las actitudes culturales adecuadas para el surgimiento de iniciativas empresariales a menudo soslayan aspectos determinantes, configurados por una realidad socioeconómica particular. Sin embargo, no dejan de reconocer que los estereotipos y la dinámica cultural prevaleciente representan limitaciones significativas sobre las posibilidades de éxito de este tipo de microempresario.

Adicionalmente, en América Latina los problemas a los que se enfrentan emprendedores y empresarios comienzan desde la observancia de una tradición que otorga, regularmente, una imagen negativa a las actividades de negocios. Esta visión retrógrada, se exagera en la medida que la sociedad en cuestión tiene como base una economía predominantemente rentista. En estas circunstancias, la capacidad empresarial no se considera una opción, porque la sociedad no valoriza suficientemente las actividades que desarrolla un empresario. Con frecuencia se le identifica con la obtención de un lucro, la acumulación de poder y otros motivos predominantemente materialistas, y, en consecuencia, inferiores. Esta imagen disuade a muchos potenciales empresarios de adoptar este rol social. Al parecer esta situación ha cambiado paulatinamente en países como Chile, donde el empresario ha comenzado a ser valorado como uno de los más importantes agentes del cambio social y del desarrollo. No obstante, como advierte Montero (1999), las condiciones de cambio institucional que permitieron instaurar una economía de mercado,

abierta y competitiva, propiciadora de la iniciativa empresarial, se dieron en el contexto de un proyecto político donde el empresario no ha terminado de asumir una verdadera función de liderazgo y de compromiso social.

La eficacia institucional como una palanca de la iniciativa empresarial y de la generación de un buen clima para las inversiones, puede ser corroborada a partir de un estudio comparativo del Banco Mundial (2002). Una investigación al respecto reveló que en muchos países en desarrollo el costo financiero que implicaba el cumplimiento de los reglamentos de los registros de empresas es muy elevado con relación al PIB, y bastante superior a los promedios de los países industrializados. De manera contradictoria, las naciones pobres, con menores capacidades administrativas son las que requieren más procedimientos para el registro de empresas. El elevado costo de transacción, desde el punto de vista tanto de la complejidad como de los recursos, desalienta el ingreso de empresas en el sector formal, reduciendo la capacidad competitiva y generando costos adicionales en forma de mayor corrupción. Los incentivos que pueden aportar las instituciones públicas y privadas para propiciar iniciativas empresariales también están relacionados, entre otros aspectos, con la calidad en la prestación de los servicios públicos, la percepción favorable o desfavorable acerca del régimen jurídico existente, la calidad de la infraestructura, la disponibilidad y facilidad para obtener información sobre normas, reglamentaciones y políticas, la calidad de los recursos humanos, con la mayor apertura al comercio internacional y a los mercados financieros, y, de manera significativa, con la capacidad de cooperación para el establecimiento de redes de todo tipo.

Es en este sentido que North (1996) precisa la necesidad de desarrollar el espíritu empresarial alterando el ambiente, para lo cual se requiere crear un ambiente constructivo y competitivo. Un ambiente competitivo que sea productivo y creativo no sólo se logra con una normativa de derechos de propiedad, leyes y normas que brinden incentivos para que los empresarios sean productivos, sino que va más allá de esto, y procede a especificar cuáles son las normativas aplicables en diferentes mercados económicos, que proporcionarán los incentivos para que cada uno de esos mercados sea productivo y creativo. Por las mismas razones, se ha postulado la necesidad de generar un medio innovador para alentar el potencial empresarial en

una sociedad; este medio innovador puede ser entendido como:

El sistema de estructuras sociales, institucionales, organizativas, económicas y territoriales que crean las condiciones para una generación continua de sinergias y su inversión en un proceso de producción que se origina a partir de esta capacidad sinérgica, tanto para las unidades de producción que son parte de este medio innovador como para el medio en su conjunto. El desarrollo de un medio innovador de este tipo se ha convertido ahora en un asunto decisivo para el desarrollo económico y en una cuestión de prestigio político y social (Castells y Hall, 1994: 30-31).

En resumen, las instituciones eficaces se convierten en la gran diferencia entre entornos locales, regionales o nacionales, que propician la iniciativa empresarial y ambientes que, por el contrario, la restringen. Sin instituciones que acrediten y garanticen la titularidad de la propiedad, los emprendedores no pueden utilizar valiosos activos para la inversión y nuevos proyectos. Sin instituciones judiciales sólidas que obliguen a cumplir los contratos, los empresarios consideran que muchas actividades resultan arriesgadas. Sin instituciones gubernamentales fuertes que controlen el comportamiento de los directivos, las compañías despilfarran los recursos de los accionistas. Las instituciones de gobierno que reglamentan la actividad empresarial excesivamente, terminan limitándola. Las decisiones y políticas públicas de las instituciones gubernamentales basadas en medidas arbitrarias, o sesgadas hacia favorecer algún grupo en especial, resienten la labor empresarial. Las instituciones débiles terminan siendo especialmente nocivas para el desarrollo del espíritu empresarial.

Más allá de las diferencias socioculturales y la existencia de unos valores particulares, a las comunidades, sean éstas locales, regionales o nacionales, no les resulta absolutamente necesario atravesar un largo proceso de aprendizaje práctico en todos los aspectos del desarrollo institucional. Si bien en las sociedades adelantadas las instituciones evolucionaron lentamente conforme operaba el proceso de desarrollo económico y social, las de menor progreso pueden transplantar y

modificar algunas formas institucionales de otras comunidades, abreviando así su propio proceso de desarrollo. Este proceso es el llamado a convertirse en el apoyo sobre el cual emprendedores y empresarios pueden alcanzar su potencial, generando de esta manera riqueza, empleo, socavando la pobreza, y creando un sostén firme para el crecimiento económico.

### **3. Una tipología de los empresarios y su responsabilidad social**

Aunque se puede afirmar que todo empresario es un emprendedor, no necesariamente todo emprendedor es un empresario. El término anglosajón *entrepreneur* sirve para denotar tanto emprendedor como empresario en la medida que cumplen roles más o menos similares. No obstante, la diferenciación tiene sobre todo que ver con el surgimiento del emprendedor del sector público. Surgidos de los procesos y transformaciones que experimentan en todo el mundo los sectores gubernamentales, el emprendedor público también se diferencia del líder público. Mientras el líder se concentra en ser un formador o un orientador de los cambios, (aunque no los provoque) el emprendedor es fundamentalmente un agente de los cambios. Este es visto como un actor racional que sopesa la toma de decisiones en términos de costos y beneficios, proponiendo innovaciones institucionales, organizacionales y otras, cuando percibe que la relación costo-beneficio es favorable. En un mundo de información imperfecta y costos de transacción, el emprendedor de la gestión pública intenta simular los cambios y aprovechar las ventajas y oportunidades, traduciéndolas en normas institucionales favorables.

Por esta razón, como lo documenta Dove (2000), los emprendedores públicos son agentes de cambio social en tanto tienden a emerger en ambientes que fomentan la innovación institucional, cuentan con bajos niveles de restricción normativa y funcionan con esquemas descentralizados. De allí que los emprendedores, sean éstos privados o públicos comparten algunas características comunes. Siguiendo a Schneider, Teske y Mintrom (1995), ambos se distinguen por realizar tres funciones básicas. Primero, están atentos a las oportunidades para descubrir necesidades insatisfechas, y seleccionar prescripciones apropiadas para satisfacerlas. Segundo, en la medida que asumen las oportunidades, soportan el riesgo de reputación emocional y financiero, implicado en proseguir un curso de acción de

consecuencias inciertas. Tercero, al seguir estas acciones, los emprendedores tienen que ensamblar y coordinar equipos y redes de individuos y organizaciones que reúnan el talento y los recursos necesarios para producir el cambio.

Se puede afirmar que en un determinado sistema social la demanda de emprendedores será función fundamentalmente de dos factores: la tasa de cambio en las tecnologías de producción; la tasa de cambio en las preferencias de los consumidores. A mayor cambio en ambos factores, mayor será la demanda por emprendedores que presenten nuevas alternativas. La oferta de emprendedores viene dada por el número potencial de emprendedores existentes en un determinado sistema social, por los costos y beneficios implícitos y explícitos de implicarse en la actividad empresarial, y por las barreras políticas, económicas, culturales u otras que limiten su emergencia. El número potencial de emprendedores viene en gran parte determinado por las características culturales de un determinado sistema social. La emergencia de emprendimientos no depende sólo de opciones individuales y fuerzas de mercado, sino también de características y condiciones sociales (Prats, 1999).

De lo anterior se desprende la existencia de una variada, pero a la vez limitada, gama de aspectos que permiten caracterizar al emprendedor. La caracterización a menudo destaca algún aspecto y soslaya otro. En general, se le relaciona con el individuo que inicia solo, o a lo sumo con algunos familiares, un pequeño negocio, frecuentemente en la rama de comercio o servicios. En otros casos, está asociado con los individuos encargados de la formación de empresas industriales pequeñas y medianas, a menudo apoyadas financieramente por entes públicos o privados. Otras veces, se le vincula con el individuo que toma capitales de riesgo, para llevar adelante una idea de negocios y localiza su empresa en una infraestructura de redes empresariales. También existe el empresario innovador, que toma la innovación como una disciplina de trabajo y la adapta al contexto de actividades que desarrolla.

El empresario innovador se caracteriza por visualizar oportunidades especialmente en el campo de aplicación de tecnologías de punta: informática, electrónica, biotecnología, robótica, nuevos materiales. El mayor porcentaje de estos emprendedores provienen de laboratorios e institutos de investigación, donde trabajaron previamente en prototipos y ensayos de productos,

procesos o servicios, tomando la decisión de desarrollarlos en forma individual para someterlos al escrutinio del mercado. Esto ocurre así porque, como lo manifiesta Viana (1995), la innovación también puede ser vista como la conjunción exitosa de las posibilidades técnicas con las posibilidades del mercado, caracterizada porque es un proceso acumulativo, lleno de incertidumbre, e implica una colaboración intensa y continua entre grupos funcionales especializados. Por ello, la empresa individual no es, exclusivamente, la fuente de innovación y cambio técnico. El cambio técnico es más bien generado de la compleja estructura de interacciones entre las empresas, y algunas veces entre las empresas y las instituciones de infraestructura de apoyo.

No es casualidad entonces que los emprendedores de PYMES de base tecnológica se caractericen por establecerse muy a menudo en torno a *clusters* y tecnoparques, lo cual les permite obtener sinergias que surgen del carácter innovador que prevalece en estos ambientes. Aunque las cualidades de estos emprendedores suelen variar entre países y regiones, los creadores de este tipo de empresas tienen por lo menos cuatro características en común: una tradición de tipo empresarial, un alto nivel educacional, una formación técnica orientada al desarrollo más que a la investigación y una alta motivación al logro. Este tipo de individuo proviene de universidades que funcionan como verdaderas incubadoras de empresas. Una investigación, dirigida por Albors (2002), sobre las características de un grupo de emprendedores de PYMES intensivas en tecnología de la Comunidad de Valencia, corrobora lo anterior. El perfil de éstos se correspondía con lo expuesto, la gran mayoría tenía estudios a nivel de doctorado en áreas de la ingeniería informática, de la electrónica y la biotecnología. La mayoría había trabajado en empresas donde estaban encargados del desarrollo de innovaciones y de la introducción de nuevos productos al mercado, y un alto porcentaje tenían como referente la existencia de empresarios en sus familias. La motivación para desarrollar emprendimientos propios, además de visualizar una oportunidad, se centraba en el deseo de tener una actividad independiente, que significara un reto.

Aunque la habilidad empresarial es difícil de definir, sigue significando la presencia de individuos dispuestos a correr riesgos y empeñados en una búsqueda constante de nuevas ideas y formas de hacer y desarrollar las cosas. Por ello, atendiendo a estas y otras características, existen varios perfiles

de quién puede ser un potencial emprendedor. Primeramente se destacará la categorización más sencilla, que parte de distinguir el emprendedor “innato” del emprendedor “profesional”. El primer modelo se asocia con una cierta visión arquetípica, que supone la existencia de individuos poseedores de unas condiciones innatas para los negocios. El segundo modelo da por supuesta una disciplina, una formación previa, conllevando a la existencia de individuos paulatinamente convertidos en emprendedores, como si desarrollaran una profesión cualquiera.

El emprendedor innato tiene el perfil asociado a la persona con “olfato” para los negocios, este individuo se caracteriza por un sentido del riesgo y de la oportunidad más desarrollado que el común, es capaz de visualizar necesidades insatisfechas de una manera casi natural. Por esta razón, no es muy dado a elaborar planes, o realizar consultas previas con el objeto de observar los puntos débiles de su idea de negocios. Normalmente posee una alta motivación, puede ser muy perseverante hasta lograr ver su proyecto materializado. Si bien las portadas de revistas empresariales de todo el mundo están llenas con el rostro de emprendedores exitosos de este tipo, es mucho más alto el porcentaje de individuos que fracasan respecto a los que logran triunfar. Este fenómeno se corrobora en muchos países y regiones; sirva como ejemplo el caso de Hong Kong, donde, por término medio, el empresario sale adelante luego de siete intentos. En esta sociedad, la mayoría de las empresas fueron abiertas por trabajadores que apostaron sus pequeños ahorros y recibieron apoyo familiar; sin embargo, cuando sus metas de ser empresarios no se cumplían, tenían a su favor una red de seguridad y de subvención estatal que les permitía volverlo a intentar.

El emprendedor profesional se caracteriza por poseer también un alto nivel de confianza en sí mismo y una alta motivación. No obstante, carece de la visión sesgada de éxito seguro que vislumbra el emprendedor innato. Por ello, se cuida de elaborar planes de negocios y someter la idea a pruebas que muestren sus fortalezas, pero igualmente sus debilidades. Frecuentemente tiende a ser excesivamente racional en la toma de decisiones, esforzándose por organizar las actividades a desarrollar de una manera rigurosa. Por término medio, es sumamente realista de las limitaciones impuestas por las circunstancias, aunque no carece de optimismo. Está muy bien enfocado y definido en lo que hace, pero a menudo

lo domina un sentido de austeridad y de prudencia que puede resultar restrictivo.

Por lo anterior, ha menudo surge la pregunta de si acaso un emprendedor nace o se hace. Como lo ha sostenido Bricklin (2001) la respuesta probablemente se encuentre en una combinación de talento innato, que hace al emprendedor seguir su propio instinto, junto con un ambiente propicio, que permite obtener ventajas de ese talento. El instinto favorece una postura hacia el riesgo y de compromiso con lo que se está haciendo. El entrenamiento, que puede provenir de una disciplina tempranamente desarrollada, por ejemplo, un estilo de pensamiento que no desdeña ningún enfoque, generado dentro de un entorno institucional que valora altamente la creatividad y acepta la crítica, sería el otro componente requerido para tener emprendedores exitosos.

Otras categorizaciones, fundamentalmente relacionadas con los perfiles de pequeños y medianos empresarios se debe a Fröhlich et al. (1998). El empresario versátil; posee aptitudes dinámico-creativas y administrativas-ejecutivas, dispuesto a los cambios pero consciente de la necesidad de planificar y no dejarse llevar por la intuición. El empresario precursor; tiende a desdeñar la planificación, pero valora el potencial de cambio. El organizador; asume una estrategia, pero es conservador ante los cambios. El empresario rutinario; actúa sin decisión y no es ni precursor ni organizador. Otra distinción recae en los estilos administrativo o gerencial. Se pueden diferenciar al menos tres estilos: el autoritario, el de *laissez-faire* y el de cooperación. El estilo autoritario se caracteriza por la observancia de las estructuras jerárquicas y una tendencia a regular detalladamente el comportamiento laboral y los procedimientos, introduciendo rigidez en los procesos y restando margen para la creatividad personal. El estilo *laissez-faire* otorga un considerable grado de libertad a los empleados en la toma de decisiones, pero, llevado al extremo, puede ser negativo en la medida que los trabajadores se disocian, pierdan orientación al sentir la falta de decisiones de la administración superior. El estilo de cooperación se basa en un alto grado de comunicación, la discusión de estrategias y objetivos, y el establecimiento de procedimientos participativos en las decisiones, pero, llevado al extremo, puede causar la ralentización del proceso de adopción de decisiones fundamentales.

Por otra parte, históricamente la actitud psicológica del empresario ha imbuido su capacidad no sólo hacia los negocios, sino también su actitud en términos de responsabilidad social hacia la comunidad, hacia los trabajadores y los accionistas. Como se sabe, esta función la cumplía el gran empresario, pero, desde comienzos del siglo XX, las grandes compañías dejaron paulatinamente de ser administradas por sus propietarios fundadores, que solían ser no sólo los líderes de la actividad económica, sino también tener un liderazgo social incontestado. La formación de tecnoestructuras dentro de las grandes organizaciones nacionales y multinacionales deja poco espacio para la responsabilidad social empresarial, más allá de las obras filantrópicas. Así lo hizo ver Jhon K. Galbraith en *El Nuevo Estado Industrial*, publicado originalmente en 1967:

Hace ochenta años la sociedad mercantil era el instrumento de sus propietarios y una proyección de sus personalidades. Los nombres de esos propietarios -Carnegie, Rockefeller, Harriman, Mellon, Guggenheim, Ford - se conocían en todo el país. Y siguen siendo conocidos, pero ahora a causa de los museos de arte y de las organizaciones filantrópicas que crearon, y a causa de sus descendientes que intervienen en la política. Los hombres que dirigen hoy las grandes sociedades son desconocidos (Galbraith, 1980: 20).

Aunque el manejo eficiente de los negocios y la maximización de las ganancias sigue siendo la orientación fundamental de la actividad empresarial, en los últimos años, ante la constatación de que la globalización, junto con sus efectos ventajosos, también puede, de hecho, aumentar la desigualdad económica, destruir empleos y dañar el medio ambiente, algunos líderes empresariales se han manifestado a favor de rescatar el compromiso social que les atañe. Adaptándola a los tiempos de transformación política y económica que se experimentan, la idea es propiciar la participación activa en la solución de problemas; hasta el presente, incumbencia casi exclusiva de los gobiernos. El debilitamiento del Estado de Bienestar ha exigido por parte del empresario privado, una participación más activa en la esfera pública. Se trata de contribuir con propuestas, dar apoyo financiero y planificar políticas dirigidas a revertir situaciones problemáticas, como el

incremento de la pobreza y la contaminación ambiental.

Es por ello que muchos empresarios con presencia mundial y desarrollando una gran variedad de actividades económicas, han comenzado a trabajar a favor de programas internacionales, como el PNUD, que buscan impulsar propuestas y acciones para un desarrollo sostenible. Las formas de participación son múltiples; van desde el apoyo a proyectos para suministrar energía renovable a comunidades rurales pobres, hasta la adquisición de zonas silvestres amenazadas, con el fin de conservarlas como reservorios ecológicos. Esta visión involucra la implementación de un modelo de balance social para las empresas, que evalúa y establece indicadores, mediante un análisis costo-beneficio, sobre la atención que prestan a las áreas prioritarias de inversión social asociadas al desarrollo y su participación en programas de capacitación, adiestramiento y formación de recursos humanos, que impacten favorablemente sobre la población de los sectores económicamente más vulnerables. Además de la capacitación a través de seminarios y talleres, se busca apoyar proyectos sociales que se orienten hacia la autosostenibilidad.<sup>6</sup>

El empresario latinoamericano mayoritario, propietario de una pequeña o mediana empresa, al realizar el mismo las funciones simultáneas de administrador, gerente y, en algunas ocasiones, agente de ventas, no parece tener muchas oportunidades para cumplir un rol social influyente. Pero esto es así, si se contempla desde una perspectiva restrictiva. Las organizaciones creadas *ad hoc* para agrupar a los empresarios, como las cámaras de industriales y de comercio, las cooperativas y algunas fundaciones, representan un espacio propicio para que el empresario no sólo tenga la oportunidad de expresar su problemática particular con relación al entorno para los negocios, o de establecer alianzas estratégicas, sino también para aportar, con sus conocimientos y experiencias, ideas que puedan ser puestas en práctica, y se orienten en la dirección de mejorar, en algún sentido, la capacidad de cooperación en la sociedad y el bienestar colectivo.

#### 4. Conclusión

La formación de empresarios y el desarrollo de la iniciativa empresarial están estrechamente vinculados a la conformación de las instituciones

públicas y privadas y a la forma como éstas evolucionan y se transforman. Un ambiente institucional flexible e innovador es fundamental para generar un buen clima para las inversiones, llevadas adelante por sujetos emprendedores, que asumen razonablemente los riesgos implícitos en cualquier actividad económica. Por el contrario, los entornos institucionales restrictivos, caracterizados por el exceso de regulaciones, fragilidad jurídica, e incapacidad para establecer redes de cooperación extensas y productivas, tienden a limitar la formación de empresarios y a incentivar la informalidad de las actividades económicas. Por lo demás, la debilidad de los derechos de propiedad en países políticamente inestables contribuye a reducir los niveles de inversión y ahuyenta a potenciales inversionistas.

Los entornos económicos e institucionales de las naciones desarrolladas se corresponden con los que brindan incentivos a la iniciativa empresarial. Por una parte, los propicia la existencia de muchas oportunidades de negocios, derivado del alto nivel de ingreso *per capita* y la diversificación del consumo agregado, particularmente hacia la prestación de servicios de salud y de ocio, con pocas restricciones legales para el establecimiento de empresas. Por otra, la existencia de extensas redes industriales, vinculadas a la investigación aplicada realizada en universidades y centros de investigación privada, el alto nivel organizacional que conduce a tener buena información de pronóstico sobre desarrollo de mercados, procesos, productos, la presencia de mercados de capitales y de financiamiento bien desarrollados y la existencia de ambientes macroeconómicos estables para las inversiones, constituyen otros tantos factores que impulsan el surgimiento de emprendedores.

Por contraste, en naciones como las latinoamericanas, la inestabilidad macroeconómica, el bajo poder adquisitivo de la población, las limitaciones del mercado de capital y financiero, la inseguridad jurídica, las trabas legales para el registro de empresas, la incapacidad de elaborar pronósticos de mercado que no resulten meros ejercicios de simulación, las restricciones para elaborar planes de largo plazo y la escasa vinculación universidad-industria, limitante de las posibilidades de innovación en productos, servicios y procesos, resultan factores que repercuten de manera desfavorable en el surgimiento de nuevos empresarios. Por otra parte, este tipo de entornos favorece mucho más el surgimiento de emprendedores innatos, con escasa formación para

planificar negocios, a menudo desarrollándose dentro del sector informal de la economía.

Correlativamente, en la medida que mejora el entorno económico y social para los negocios, se estimula la planificación y la asunción del rol de emprendedor de manera profesional. No por casualidad, Montero (1999) destaca que el perfil de los emprendedores chilenos, a partir del análisis de las biografías recogidas de un grupo de nuevos empresarios medianos, se corresponden con el segmento profesional emergente en la economía de mercado chilena a mediados de los noventa. No se trata ni de personas de origen humilde que habrían surgido en la sociedad de oportunidades, ni de los hijos de los empresarios tradicionales. Son más bien personas de clase media, sin grandes fortunas, pero cuyas familias los dotaron de capital social y cultural. Muchos eran profesionales altamente calificados, que en un momento determinado de crisis del trabajo asalariado y de apertura de nuevos mercados, tomaron la decisión de crear una empresa. Esta apreciación la corrobora Holley (2000), a partir de un estudio que indagaba, mediante un cuestionario, la percepción de los emprendedores chilenos sobre los requerimientos para ser un empresario exitoso. El estudio arrojó que el mayor porcentaje de las respuestas dadas se concentraron en: tener buen conocimiento del mercado, estar bien definido y enfocado, estar a gusto con lo que se hace, tener confianza y perseverar, e innovar constantemente. Adicionalmente, los encuestados le atribuyeron sólo un 10% al factor suerte en su contribución al éxito del negocio, el otro 90% restante consideran que es el resultado del esfuerzo y del trabajo sistemático.

En algunos casos, un ambiente económico desfavorable para los negocios y muy restrictivo para al surgimiento de nuevos empresarios, no cierra las oportunidades completamente cuando existen personas que tienen un perfil adecuado para serlo. En efecto, el análisis de unas redes de crédito informal en un barrio de Caracas, permitió constatar que los emprendedores creadores de estas redes tienen sistemas de contabilidad y administración muy bien organizados, resaltando la baja tasa de morosidad y de pérdida de los préstamos, por lo cual el negocio ideado ha resultado exitoso y efectivo. Entre otras bondades, permite la cobertura financiera de una gran cantidad de microempresas, que consiguen por esta vía responder a sus necesidades de capital de trabajo, posibilidad que tienen negada frecuentemente en el sistema financiero formal (Gómez y Márquez, 2000).

Con relación a esta realidad, Zaid (1987) señala que una de las pocas ventajas de operar con recursos mínimos, es precisamente que no pueden derrocharse en progresos improductivos. Si una microempresa no tiene crédito bancario y sólo puede conseguir financiamiento al doble de las tasas bancarias, en el mercado informal, o no usa crédito o no lo usa más que en operaciones que produzcan por encima del doble de las tasas bancarias. Esta postura supone entrever que las salidas creativas que utilizan los microempresarios rurales y urbanos de los países en desarrollo, refuerzan las argumentaciones dirigidas a establecer que, en la definición y diseño de políticas y proyectos dirigidos a combatir la pobreza, sus actores beneficiarios, los pobres, no deben ser vistos exclusivamente como un problema sino también como parte de la solución. En esta visión se fundamenta el éxito del programa de financiamiento que dio origen al *Grameen Bank* en Bangladesh, y ha ganado terreno dentro de las instituciones multilaterales de ayuda al desarrollo, como el Banco Mundial, que están utilizando el enfoque en diferentes proyectos.

La mayoría de los gobiernos de los países latinoamericanos han reconocido la necesidad de impulsar, mediante políticas públicas y reformas institucionales, el surgimiento de nuevos empresarios dentro del sector formal, estimulando además la incorporación de los emprendedores informales. Una preocupación de alta prioridad se manifiesta en los planes para formar emprendedores en los sectores de tecnología de punta, especialmente en lo referente a la industria informática y de telecomunicaciones. Se espera que pequeñas y medianas empresas, por ejemplo dedicadas a la ingeniería de *software*, sean una realidad mediante una participación más estrecha entre la industria privada, las universidades y los gobiernos. Actualmente existen diversos programas de formación de emprendedores, desarrollados bajo el patrocinio de los gobiernos nacionales, y en algunos casos, con la cooperación de instituciones internacionales. Estos programas se focalizan en detectar potenciales emprendedores, analizando aspectos como su percepción del riesgo y su capacidad de ver oportunidades, también orientan la buena definición de la idea y el apoyarse en un plan de negocios. El análisis del mercado, la localización, la escala y el proceso de producción, los requerimientos de inversiones y de financiamiento, la evaluación de la rentabilidad y del

entorno macroeconómico, son tomados en cuenta. Algunos programas incluso dirigen la materialización del plan de negocios hacia la creación de una empresa concreta, para lo cual normalmente se apoya con financiamiento inicial y es incubada.

Algunas de estas políticas han fracasado por estar mal concebidas, dado que no se focalizan en resolver los problemas realmente determinantes. Estos problemas comienzan incluso con la falta de percepción de las diferencias de tipo psicológico que pueden existir entre diferentes potenciales emprendedores. Otras restricciones se relacionan con la falta de un diseño estratégico de la política de promoción de nuevos empresarios, en tanto y en cuanto la más de las veces se limitan a seleccionar un contingente de ellos, facilitar la instalación de sus empresas en una infraestructura precaria y se descuidan aspectos tan cruciales como el apoyo en la búsqueda de mercados, el financiamiento, el acceso a tecnologías y el aprendizaje tecnológico.

Las necesarias reformas institucionales y el diseño de políticas públicas, con capacidad de impactar positivamente el ambiente para desarrollar iniciativas empresariales en países y regiones de América Latina, pasa, entre otros elementos, por considerar que éstas sólo se lograrán gradualmente. La creación de un entorno favorable para los emprendimientos exige simplificar las instituciones formales, establecer redes de información sobre sus funciones y alcances que lleguen efectivamente a los actores pertinentes. Se necesita reformar los derechos de propiedad, con el fin de posibilitar la capitalización de las propiedades de los emprendedores menos asistidos, para su utilización efectiva. Requiere, además, el fortalecimiento del capital humano, y una labor de "importación" con su adaptación respectiva, de normativas y procedimientos que hayan sido probadamente exitosos en otras regiones y países. Se deben extraer lecciones de aquellas instituciones informales, diseñadas *ad hoc*, que han surgido como respuesta creativa a las fallas de los mecanismos formales, y que constituyen experiencias positivas de desarrollo empresarial. Las autoridades encargadas de elaborar políticas públicas en el nivel local, regional o nacional, deberán asumir que su rol les exige convertirse en emprendedores también, es decir, en empresarios innovadores y comprometidos con una gestión pública verdaderamente productiva.

## Referencias

- ALBORS, J. "Factores críticos en el desarrollo de la pyme innovadora de alta tecnología. Un estudio crítico" [en línea] Madrid + d. Abril. (2002), 10. Disponible en: <<http://www.madridmasd.org/revista/tribunas.asp?ID=155>>
- BERGER, P. "América Latina en una perspectiva cultural comparativa" En: LEVINE, B. (Comp.): El Desafío Neoliberal. Bogotá. Norma. 1990.
- BANCO MUNDIAL. Instituciones para los mercados. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002. Madrid: Publicaciones del Banco Mundial, 2002.
- BRAUDEL, F. La dinámica del capitalismo. Madrid: Alianza, 1985.
- BRICKLIN, D. "Natural-Born Entrepreneur". Harvard Business Review. Septiembre. (2001). pp. 53-59
- BURKE, P. Venecia y Amsterdam. Barcelona: Gedisa, 1996.
- CASTELLS, M. The information age: economy, society and culture. Vol. III: End of Millenium. Cambridge: Blackwell, 1998.
- CASTELLS, M y HALL, P. Las Tecnópolis del Mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI. Madrid: Alianza, 1994.
- DE SOTO, H. The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World. New York: Harper & Row, 1989.
- DOVE, S. "Agents for change: Leaders and Entrepreneurs" [en línea] Colección de Documentos del Instituto Internacional de Gobernabilidad. (2000). Disponible en: <<http://www.iigov.org/do03.htm>>
- DRUCKER, P. The Post Capitalist Society. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1993.
- DRUCKER, P. "The Discipline of Innovation". Harvard Business Review. Noviembre. (1998). pp. 149-157.
- FROLICH, E. A., P. M. HAWRANEK, C. F. LETTMAYR, J. M. PICHLER. Manual para pequeñas empresas industriales. Viena: Publicaciones de la ONUDI, 1998.
- FUKUYAMA, F. Confianza. Buenos Aires: Atlántida, 1996.
- GALBRAITH, J. K. El Nuevo Estado Industrial. Barcelona: Ariel, 1980.
- GATES, B. Los negocios en la era digital. Barcelona: Plaza y Janés, 2000.
- GOMEZ, H. y MARQUEZ, P. "¿Prácticas de gerencia en microempresarios de barrio?". Debates IESA. Vol. 6 (2000), 1. pp. 9-12.
- HIRSCHMAN, A. The passions and the interests: Political arguments for capitalism before its triumph. Princeton: Princeton University Press, 1977.
- HOLLEY, A. "Estudio acerca del espíritu empresarial en Chile". Panorama Socioeconómico. Abril (2000), 20. pp. 65-74.
- KLIKSBERG, B. "¿Qué es el capital social?". Gerente. Agosto (2001). pp. 16-17.

MARQUEZ, P y GOMEZ, H. Microempresas: Alianzas para el Exito. Caracas: Ediciones IESA, 2001.

MONTERO, C. 1999. "¿Son los empresarios agentes del cambio institucional? Reflexiones a partir del caso chileno". [en línea] Instituciones y Desarrollo. (1999), 4. Disponible en: <<http://www.iigov.org/revista/re04/re>>

NORTH, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press. 1990.

NORTH, D. C. 1996. "Estructurando Instituciones para el Desarrollo Económico". BCV. Vol. 10. (1996). pp. 14-32.

NORTH, D. y THOMAS, R. El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700). Barcelona: Siglo XXI, 1976.

OLSON, M. The Rise and Decline of Nations. New Haven: Yale University Press, 1982.

PRATS, J. 1999. "Contadores y hacedores de historia. Emprendedores y emprendedoriedad en la Teoría del Desarrollo". [en línea] Instituciones y Desarrollo. (1999), 3. Disponible en: <<http://www.iigov.org/revista/re03/>>

PUTNAM, R. D. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press, 1993.

REICH, R. El Trabajo de las Naciones. Buenos Aires: Vergara, 1990.

SCHENEIDER, M., TESKE, P., MINTROM, M. Public Entrepreneurs. Agents for change in American Government. Princeton: Princeton University Press, 1995.

SCHUMPETER, J. A. Teoría del Desarrollo Económico. México: FCE, 1978.

SEN, A. "Valores y Prosperidad en Occidente y Asia". [en línea] Instituciones y Desarrollo. (1998), 2. Disponible en: <<http://www.iigov.org/revista/re02/re>>

SOROS, G. The crisis of global capitalism. New York: Harper & Row, 1998.

VIANA, H. 1994. Estudio de la capacidad tecnológica de la industria manufacturera venezolana. Caracas: Fondo Editorial FINTEC, 1994.

WEBER, M. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Barcelona: Península, 1969.

ZAID, G. 1987. "Pidiendo Empresarios creadores de Empresarios". Vuelta. Marzo. (1987), 124. pp. 20-29.

---

## Notas

<sup>1</sup> Los costos de transacción se refieren a los costos de utilizar el mercado para organizar la economía, es decir, los costos que conlleva la realización de intercambios. Pueden dividirse en costos de exploración, asociados a la búsqueda de información necesaria para que se produzcan los intercambios; costos de negociación, vinculados a la negociación de las condiciones de intercambio; y los costos de aplicación, relacionados con la determinación de los procedimientos para exigir el cumplimiento de los contratos (North y Thomas, 1976).

<sup>2</sup> En *La riqueza de las naciones*, publicada originalmente en 1776, Adam Smith, no sólo argumentaba que la búsqueda del interés propio era una motivación para buscar el intercambio, también insistía que esta motivación no era todo lo necesario para la prosperidad del comercio. Para que el comercio sea una actividad eficiente, se necesita algo más que darse cuenta que existen ganancias en el comercio. Difícilmente se puede ignorar la importancia de la confianza en las relaciones comerciales y económicas. También la preocupación, y el interés por los demás juega su papel; aquello que Adam Smith calificaba como “simpatía”, “generosidad” y “espíritu público” (Sen, 1998).

<sup>3</sup> Vale la pena destacar que Fernand Braudel, en su propia versión de la dinámica del capitalismo es desdeñoso tanto de la interpretación que hace Weber acerca del papel desempeñado por el capitalismo (en desmedro de las más antiguas relaciones de mercado) como promotor del mundo moderno, así como la interpretación de Schumpeter cuando hace del empresario el *deus ex machina* del proceso de desarrollo económico. Véase Braudel (1985).

<sup>4</sup> El capitalismo informacional se corresponde con el sistema económico que surgió a partir de la década de los sesenta, signado por la transformación de los modos de producción, y las relaciones de producción, al comenzar a soportarse éstas en la utilización de las tecnologías de información (incluyendo la ingeniería genética), mercados globales y redes financieras mundiales. Modos de producción que originaron la empresa flexible, innovadora, enfrentada a un mercado cada vez más globalizado y competitivo, orientada al establecimiento de redes y alianzas estratégicas para minimizar costos y dominar mercados. Caracterizada, además, por relaciones de producción donde resulta crucial el trabajo flexible, teniendo primacía el analista simbólico, es decir, el trabajador que aporta conocimiento, base fundamental del valor agregado de los nuevos productos, procesos y servicios, que permiten la racionalización de la producción hasta sus extremos, la diferenciación de los productos y la adaptación de las organizaciones a esquemas de participación colectiva y horizontal, tanto en la propiedad del capital, así como en la toma de decisiones en el trabajo. Véase Reich (1990), Drucker (1993), Castells (1998).

<sup>5</sup> Por esta razón, ha saltado a la palestra de los análisis que tienen que ver con el desarrollo, la variable determinante identificada como “capital social” que interactúa con las otras formas de capital. Esta variable estaría estrechamente vinculada con la capacidad de acción colectiva (Olson, 1982), con la existencia de virtudes cívicas (Putnam, 1993), con el grado de confianza y el establecimiento de redes familiares empresariales en una determinada sociedad (Fukuyama, 1996). Un elevado capital social se transforma en factores, como estabilidad política y macroeconómica, incentivos para la productividad y la innovación, énfasis en la educación, transparencia, erradicación de prácticas corruptas, crecimiento del trabajo voluntario. Un bajo capital social, o en proceso de erosión, genera condiciones desfavorables para el desarrollo, al reflejarse en altos niveles de desconfianza, poca participación y un mermado grado de conciencia ciudadana (Kliksberg, 2001).

<sup>6</sup> Bill Gates mantiene una cruzada a favor de prestar atención a la educación en el Tercer Mundo, fundamentalmente de las nuevas generaciones, basada en las tecnologías de información, como la herramienta que permitirá salir a estas sociedades del atraso y la pobreza. Por su parte, George Soros es un abogado permanente de las libertades cívicas y de un orden financiero más equilibrado, donde el compromiso y la solidaridad eviten el colapso del capitalismo global y deje de afectar a las regiones más desprotegidas del mundo ante sus efectos negativos. Véase Gates (2000) y Soros (1999).