

Unidad 10

Dra. Elena Alfonso

Mercados de capital

Los mercados de capital son los canales mediante los cuales las empresas obtienen recursos financieros para comprar capital físico.

El capital físico es el acervo de herramientas, instrumentos, maquinas, edificios y otras construcciones que una empresa utiliza para producir bienes y servicios. Incluye además los inventarios de materia prima, artículos en producción y artículos terminados que las empresas conservan. Estos recursos de capital son denominados como capital físico para enfatizar que son objeto físico, son bienes manufacturados por alguna empresa y adquirida por otras. El capital físico es acervo (una cantidad de objetos que existe en un determinado tiempo) Pero cada año el acervo cambia. Se agota conforme el viejo capital se deprecia, se repone y aumenta conforme las empresas compran nuevo capital.

Una empresa compra muchos artículos de capital en un tiempo determinado. El valor monetario de esos bienes de capital es conocido como la inversión de la empresa. Pero los objetos son el capital, no el valor monetario que representa. Los recursos financieros utilizados para comprar capital físico son llamados capital financiero- Estos recursos financieros provienen del ahorro. La propiedad esencial de un bien de capital es que es tanto un insumo como un producto.

Los mercados en los que se comercializa cada artículo de capital físico no son los mercados de capitales sino los mercados de bienes. Una empresa compra muchos artículos de capital en un tiempo dado. El valor monetario de estos bienes de capital es conocido como la inversión de la empresa. Pero los objetos son el capital, no el valor monetario que representan.

Los recursos financieros utilizados para comprar capital físico son llamados capital financiero. Estos recursos financieros provienen del ahorro.

El “precio del capital “el cual se ajusta para igualar la cantidad ofrecida con la cantidad demandada de capital es la tasa de interés.

TASA DE INTERES

El interés es el precio que se paga por una unidad de capital por ser utilizado durante un plazo de tiempo. Por su lado, la tasa de interés siempre está referida a un plazo de tiempo, por ejemplo mensual o anual.

Ello ocasiona que tanto el plazo como la tasa deban utilizarse en la misma magnitud, es decir que si la tasa es mensual y el plazo está expresado en días, habrá que ajustar esta circunstancia, convirtiendo la tasa a días o el plazo a meses.

El costo del dinero

La Ciencia Económica asigna al dinero un costo que es ni más ni menos que el interés, que resulta la retribución del factor económico Capital.

Los fundamentos de este costo, son:

- Diferimiento del consumo o del goce: el no disponer del dinero, ocasiona para el titular, el postergar sus consumos, lo cual exige una retribución.
- Incertidumbre: la posibilidad de que el capital no sea reintegrado a su titular hace que por esta incertidumbre genere una retribución por encima del capital prestado.

Costo de oportunidad: la disponibilidad de capital, puede dar lugar a posibilidades de inversión que generen renta, pero si este se presta, esta posibilidad no puede ser aprovechada, lo cual exigiría una compensación

Estos son los componentes básicos del Costo del Dinero, que como podemos ver, son independientes de la rentabilidad o de la inflación.

Estos conceptos, muchas veces por obvios, son olvidados dando lugar a errores conceptuales que pueden generar, a la hora de tomar decisiones de inversión

Generalmente la tasa de interés está expresada en tanto por ciento, pero al momento de utilizarla en las fórmulas habrá que convertirla a tanto por uno.

Algunos conceptos básicos.

- **CAPITAL:** es el importe que se somete a la tasa de interés durante una determinada cantidad de tiempo. A veces puede asimilarse este término a Valor Actual, concepto que analizaremos más adelante.
- **INTERÉS:** es la resultante de aplicar la tasa de interés durante el tiempo estipulado.
- **MONTO / MONTANTE:** es la suma del capital más el interés. A veces puede asimilarse este término por Valor Final
- **TASA DE INTERÉS:** es una magnitud promedio, que siempre está referida a una magnitud de tiempo, es decir la tasa podrá ser anual, mensual, bimestral, etcétera aunque en la práctica suele utilizarse la tasa anual, que es la que utilizaremos, salvo mención en contrario. Suele expresarse en tanto por ciento, aunque en las fórmulas debe utilizarse en tanto por uno, simplemente dividiendo por 100, nosotros utilizaremos directamente el tanto por uno sin expresar esta división.

PLAZO: es el tiempo durante el cual está impuesto el capital a la tasa de interés, puede expresarse en distintas unidades, años, meses, bimestres, etcétera pero siempre debe tenerse presente que la tasa y el plazo deben expresarse en la misma magnitud o bien efectuarse las correcciones correspondientes

Componentes de la tasa de interés

Los elementos que integran normalmente la tasa de interés son:

a. El interés propiamente dicho. Es la retribución básica que exige el capital, en ausencia de riesgo y en estabilidad

b. El riesgo de la operación: esta dado por la probabilidad estimada o conocida de incobrabilidad. A esto se lo denomina riesgo de crédito. Al trasladarse el riesgo de crédito a la tasa de interés, es evidente que se produce un incremento de ella.

c. El gasto administrativo: para el acreedor por la administración del crédito, para el deudor el costo de la gestión, comisiones, impuestos, etc.

d. La desvalorización monetaria: dado por el cambio de valor de la moneda en que ha sido realizada la operación financiera, y puede ser el principal por su magnitud. La inflación representa la pérdida del poder adquisitivo en el tiempo. Quien preste capital pedirá tasa de interés mas alta para compensar esa pérdida. La relación entre tasa de interés y tasa de inflación, es una relación que se realiza entre tasa de interés actual y tasa de inflación esperada. Esto es lo que hace difícil de medir empíricamente, puesto que la inflación esperada es una medición no objetiva.

e. Amplitud del período de inversión: generalmente el nivel de las tasas de interés a corto y a largo plazo en cualquier momento que se la considere son diferentes, lo que se denomina “estructura a plazos de las tasas de interés”. En la práctica las tasas a largo plazo son mayores que las de corto plazo. De los componentes enunciados, los tres primeros constituyen el costo financiero global para el tomador del crédito, el d) es un componente de ajuste a valores homogéneos.

SIGNIFICADO DE EXPRESIONES DE USO COMUN.

Tasa activa: es la tasa de interés que el tomador de fondos paga, o sea, lo que el Banco o institución financiera le cobra a quien le pide un préstamo.

Tasa pasiva: es la tasa de interés que el depositante cobra, o sea, lo que el Banco o institución financiera paga a los que realizan los depósitos.

Spread: es la diferencia que existe entre la tasa activa y la tasa pasiva, es el costo de intermediación financiera.

Tasa Libor: es una tasa de interés interbancaria Londinense (London inter bank offered rates). Es usada internacionalmente sobre préstamos otorgados.

Prime rate: es la tasa que cobran por préstamos a sus principales clientes, los grandes Bancos de E.E.U.U.

Call money: los bancos para cubrir sus necesidades financieras o para no tener excedentes ociosos, piden y prestan dinero dentro del circuito bancario, esto es lo que se conoce con este nombre. El call oficial se refiere a los Bancos oficiales y el call privado a las entidades privadas.

DEMANDA DE CAPITAL

La demanda de capital financiero de una empresa proviene de su demanda de capital físico y la cantidad que la empresa planea pedir prestada en un periodo fijo esta determinada por su inversión planeada, es decir por sus planes de compra de capital nuevo.

Esta decisión esta impulsad por su intento de maximizar su beneficio .en la medida en que una empresa aumenta la cantidad de capital empelado, si todo lo demás permanece constante, el ingreso del producto marginal del capital disminuye.. Para maximizar su beneficio, una empresa aumenta el tamaño de su planta y utiliza más capital si el ingreso del producto marginal del capital excede al precio del mismo capital. Pero el IPMa del capital en el fututo, en tanto que el capital se tiene que pagar en el presente. Por lo tanto, la empresa debe convertir a un valor presente los ingresos del producto marginal futuros, para que puedan compararse con el precio actual del equipo de capital. Para realizar esta conversión se usa la técnica del descuento.

La curva de demanda de capital de una empresa muestra la relación entre la cantidad de capital demandada por la empresa y la tasa de interés, si todo lo demás permanece igual.

Grafico de PARKIN PAG 420

Oferta de capital

La cantidad de capital ofrecido es resultado de las decisiones de ahorro de las personas. Los principales factores que determinan el ahorro son:

- ❖ El ingreso
- ❖ El ingreso futuro esperado
- ❖ La tasa de interés

El ingreso: El ahorro es el acto de convertir el ingreso actual en consumo futuro. La relación entre ahorro e ingreso es relativamente constante.

El ingreso futuro esperado: Si el ingreso futuro es bajo, el actual alto, el nivel de ahorro será alto.

Grafico Parkin pag 421

Con el paso del tiempo, tanto la demanda como la oferta de capital aumentan. La curva de demanda se desplaza hacia la derecha y la curva de oferta también se desplaza a la derecha. Ambas curvas se desplazan debido a que las mismas fuerzas las influyen. El crecimiento de la población aumenta tanto la demanda como la oferta. Los avances tecnológicos aumentan la demanda y dan lugar a ingresos más altos lo que a su vez aumenta la oferta. Debido a que tanto la demanda como la oferta aumentan con el tiempo la cantidad de capital tiende a ascender mientras que la tasa de interés real permanece constante.

MERCADO DE RECURSOS NATURALES

Los recursos naturales se dividen en dos categorías:

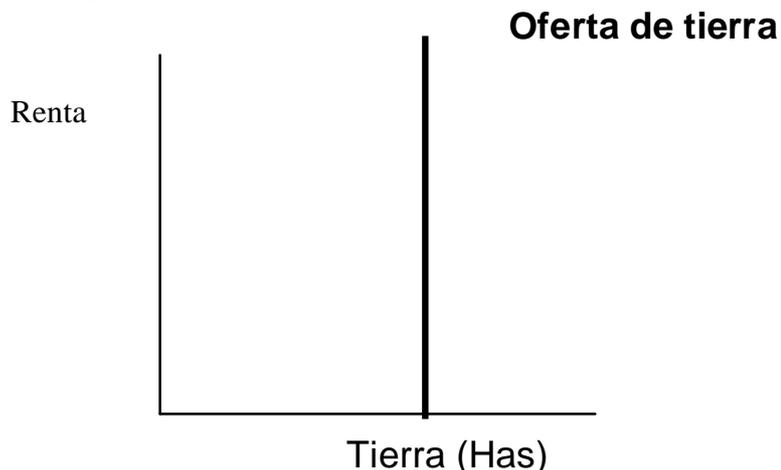
- ❖ Renovables
- ❖ No renovables

Los recursos naturales renovables son recursos que son constantemente repuestos por la naturaleza (ejm ríos, la lluvia, etc)

Los recursos naturales no renovables son aquellos que la naturaleza no los repone, una vez que son utilizados no están disponibles (minerales)

Oferta de un recurso natural renovable:

La cantidad de tierra y otros recursos naturales renovables es fija. La cantidad ofrecida no puede modificarse por decisiones individuales. Las personas pueden variar la cantidad de tierra ofrecida que poseen, pero cuando una persona compra tierra, otra persona la vende. La cantidad agregada de tierra ofrecida de algún tipo en particular y en alguna ubicación determinada es fija, sin importar las decisiones de cualquier persona. Esto significa que la oferta de de cada lote de tierra en particular es perfectamente inelástica.



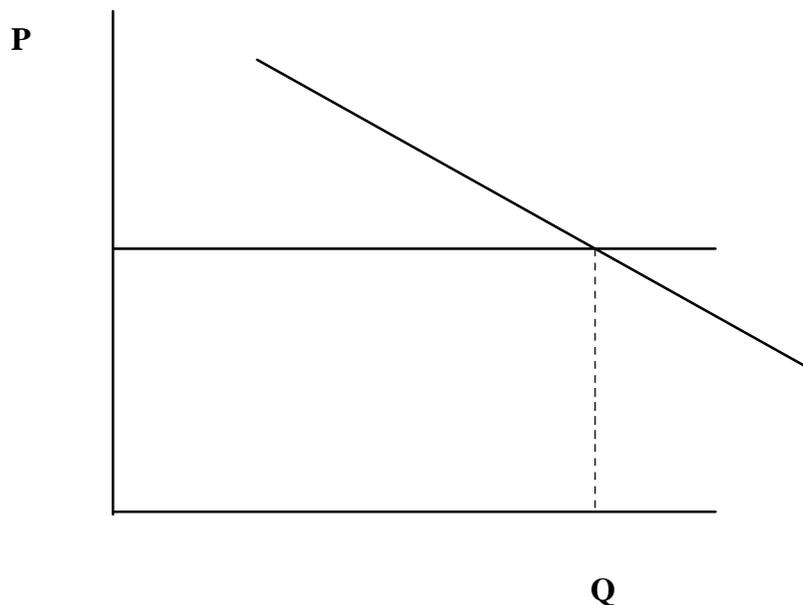
Dado que la oferta de tierra es fija, la demanda es la que determina el precio. La tierra cara puede ser utilizada y se utiliza más que la tierra barata. Sin embargo para usarla en forma más intensiva se tiene que combinar con otro factor de producción: el capital.

Oferta de un recurso natural no renovable

Las existencias de un recurso natural consisten en la cantidad con la que se cuenta en un momento determinado. Esta cantidad es fija e independiente del precio del recurso. Las existencias conocidas de un recurso natural se refieren a la cantidad que se ha descubierto. Esta cantidad aumenta con el tiempo, porque los avances tecnológicos permiten descubrir fuentes antes inaccesibles. Ambos conceptos de existencia influyen sobre el precio de un recurso natural no renovable, aunque su influencia es indirecta. La influencia directa sobre el precio es la tasa a la que el recurso se ofrece para su uso en la producción, lo que se denomina aflujo de oferta.

El flujo de oferta de un recurso natural no renovable es perfectamente elástico a un precio que sea igual al valor presente del precio esperado para el siguiente periodo.

El mercado de un recurso natural no renovable

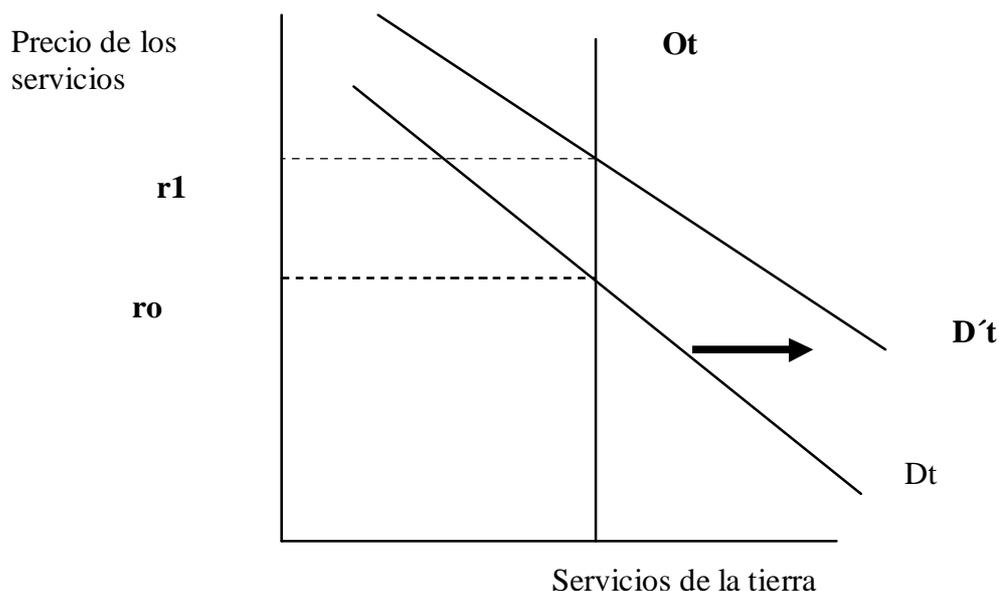


La demanda de un recurso natural no renovable se determina mediante su ingreso del producto marginal. El precio se determina por la oferta y es igual al valor presente del precio esperado para el próximo periodo.

Renta de la tierra

Los recursos naturales y en particular la tierra constituyen un factor primario de la producción que se diferencia de otros factores en el hecho de que la cantidad disponible de la misma puede considerarse aproximadamente constante. Asimismo, la tierra se diferencia de otros recursos naturales en cuanto que a corto plazo es posible obtener de ella un flujo constante de producción sin que se reduzca la cantidad disponible de dicho factor.

La demanda del factor productivo tierra es una demanda derivada de los servicios que esta ofrece. La curva de demanda de los servicios de la tierra se deriva a partir de la curva del valor del producto marginal de la tierra. La posición de la curva de servicios de la tierra y la forma de esta curva depende de la tecnología empleada por los agricultores, de la cantidad de los demás factores que empleen y de la demanda de sus productos.



Las curvas de demanda de servicios de la tierra y al de oferta de tierra se cortan en el punto E_0 , por lo que r_0 es el precio de equilibrio de los servicios de la tierra. Al precio r_0 los economistas clásicos lo denominan “renta” de la tierra.

Las curvas de oferta y demanda de la tierra determinan el precio de equilibrio en el mercado de ese factor, cuya oferta se ha considerado tradicionalmente como fija. La renta r_0 refleja el valor de la productividad de la tierra. Ahora bien si por alguna razón (guerra, etc) aumenta la demanda de productos agrícolas y se eleva el precio de estos, y en consecuencia el valor del producto marginal de la tierra. Este hecho hará que se incremente la Q_d de tierra a cada nivel del precio. La curva de servicios de la tierra se desplazara hacia arriba y a la derecha y como la oferta es fija, se eleva el precio, hasta alcanzar una nueva situación de equilibrio en E_1 .

El hecho de que la oferta de tierra sea fija y que, en consecuencia, el precio de los servicios de la tierra dependa exclusivamente del nivel de la demanda ha determinado que, de forma genérica la palabra “renta” se utilice en la literatura económica para describir parte de la remuneración que reciben los factores que tiene una oferta limitada.

Un factor genera renta económica cuando recibe una cantidad superior a la mínima necesaria para inducirle a ofrecer un nivel dado de servicio.

La renta económica es la diferencia entre el dinero que recibe realmente el propietario de un factor de producción y su precio de reserva(es decir la cantidad mínima necesaria para inducirle a darle el fin que le da en la actualidad)

La renta económica es en el mercado de factores el equivalente del excedente del productor en el mercado de bienes. Recordemos que el excedente del productor son los ingresos exceden del mínimo necesario para generar una oferta dada de producción en el mercado de bienes. Al igual que ocurre con el excedente del productor, la renta económica será mayor manteniéndose todo lo demás constante, cuanto mas inelástica sea la curva de oferta del producto

Renta económica y costo de oportunidad

El ingreso total de un factor de producción esta compuesto por su renta económica y por su costo de oportunidad. La renta económica es el ingreso que recibe el propietario de un factor de producción por encima de la cantidad requerida para inducirlo a ofrecer dicho factor para su uso. Cualquier factor de producción puede recibir una renta económica. El ingreso necesario para inducir la oferta de un factor de producción es el costo de oportunidad de utilizar el factor, en otras palabras, el valor del factor en su siguiente mejor uso.

Grafico Parkin pag 426

Cuando la curva de oferta de un factor tiene pendiente ascendente, una parte del ingreso del factor es renta económica y otra parte es costo de oportunidad.

Cuando la oferta del factor es perfectamente inelástica todo el ingreso del factor es renta económica.

Cuando la curva de oferta del factor es perfectamente elástica, todo el ingreso del factor es costo de oportunidad.

LA CAPACIDAD EMPRESARIAL

Con la capacidad empresarial se completa el cuadro de los factores de producción

La existencia de recursos humanos aptos para el ejercicio de actividades productivas, la disponibilidad de capital, la dotación de reservas naturales y al capacidad tecnológica acumuladas solo generan flujos de producción cuando se mueven y combinan. De manera aislada, cada uno por si solo no es suficiente para que se desencadene el proceso de producción. Adquieren importancia efectiva no solo potencial cuando se emplean en conjunto y de su aglutinación en torno a determinado proyecto, su adecuada combinación así como la organización y dirección a que se someten resultan en flujos de producción, Todo ese esfuerzo de dinámica y coordinación se atribuye al quinto factor de producción : **la capacidad empresarial**

Ninguna economía puede prescindir de la capacidad empresarial como factor de producción, sea esta atribuida a agentes, grupos privados o a organismos gubernamentales. Sean cual fueran los resultados o propósitos , la capacidad empresarial de interés publico o privado siempre estar presente cuando se movilizan los factores de la producción, El proceso de producción en su orígenes, se da por la dinámica combinada de los factores tierra, trabajo, y capital, de acuerdo con un determinado patrón tecnológico. El factor que lo moviliza es la **capacidad empresarial**.

Cualidades e importancia de la capacidad empresarial

Los agentes dotados de capacidad empresarial reúnen un conjunto de cualidades que los diferencian de los contingente dinámicos.

Las principales cualidades son las siguientes:

- ❖ Tener una visión estratégica, orientada hacia el futuro, capaz de prever nuevas realidades y su desarrollo.
- ❖ No temer a los riesgos inherentes al ambiente de negocios
- ❖ Tener un espíritu innovador, capaz de romper paradigmas, abrir nuevas fronteras y proponer soluciones idóneas para satisfacer las ilimitadas necesidades humanas
- ❖ Tener sensibilidad para detectar las oportunidades de inversión y para reunir y procesa información que lleven a descubrirlas

- ❖ Tener la energía suficiente para plantear proyectos de negocio animando a tanto inversionistas como sean necesarios para su ejecución.
- ❖ Tener acceso a los otros cuatro factores de producción, así como la capacidad para combinarlos y motivarlos, llevando adelante los proyectos planteados
- ❖ Tener la capacidad de organizar el proyecto, adquiriendo o contratando los factores necesarios, transfiriendo a gestores competentes la coordinación permanente de las operaciones.

Hay autores que señalan a la capacidad empresarial como "el mas importantes de los factores de producción; su persiste búsqueda de la utilidad y otros elementos motivadores, inherentes a la producción de bienes y servicios, son las principales fuerzas propulsoras del proceso económico" La actividad empresarial seria la energía que mueve a la economía. La carencia del espíritu empresarial retrasa los movimientos innovadores e inhibe el proceso de crecimiento económico. Los países dotados de energía emprendedora movilizan potencialidades existentes, desarrollan esfuerzos que compensan sus deficiencias naturales y emergen en breve plazo como potencias competitivas.

La disponibilidad de agentes dotados de capacidad empresarial esta asociada a factores culturales, sociales, económicos e institucionales.

Un empresario no solo ve la ganancia contable (que es igual al ingreso total de una empresa menos todos los costes explícitos), observa la ganancia económica que es igual al ingreso total menos todos los costos explícitos e implícitos, que son los costos de oportunidad, Esta ganancia económica va al empresario como una recompensa a su habilidad empresarial y es un pago a su disposición de tomar riesgos.

El término emprendedor es de origen frances. Originalmente abarcaba las funciones de inventor, planificador, constructor, administrador y patrón, pero no la de proveedor de capital, ni las de quien corre riesgos .con le surgimiento del capitalismo liberal se estableció una clara distinción entre los que ejecutaban funciones técnicas y quienes se ocupaban de funciones empresariales.

Richard Cantillon, hombre de negocios y finanzas del siglo XVIII fue quien empleo por primera vez el concepto en forma específica y le atribuyo un contenido económico preciso. También sugirió que el

emprendedor es un agente económico, dotado de capacidad de previsión y de disposición para asumir riesgos que ejecuta acciones convergentes a la obtención de utilidades. Según este concepto se trataba de una actividad osada y fundamentada en el interés propio, pero de importantes consecuencias sociales: las acciones de los emprendedores se dirigen a establecer el equilibrio entre la oferta y la demanda de mercados específicos. En otras palabras el emprendedor es el agente de equilibrio en una economía de libre mercado.

Schumpeter, en su "Teoría del desenvolvimiento económico", llama "empresa" a la realización de nuevas combinaciones, y "empresarios" a los individuos encargados de dirigir dicha realización. Esa innovadora realización de combinaciones deriva del poder de libre disposición sobre los bienes, o del mismo poder de disposición sobre las propias ideas originales, que se patentiza en los derechos de propiedad intelectual. Es preciso combinar la idea con el poder de realización. No basta con innovar con nuestra imaginación, es preciso, para que surta efectos económicos, plasmar la idea en la realización física y concreta de un nuevo plan. No basta con idear, hay que materializar. La función del liderazgo empresarial consiste, precisamente, en ese hacer, en esa materialización de la idea servicial; en ese poner en práctica sin el cual las posibilidades quedan desvaídas y muertas económicamente. Las nuevas invenciones carecen de importancia económica si no son materializadas en un proyecto concreto.

Esta tarea directiva complementaria, que asume los riesgos de su propia libertad y, a la vez, su responsabilidad tanto en los éxitos como en los fracasos, se encuentra ya en los inicios de la teoría empresarial del siglo XIX. Fue Say quien mayor impulso dio a la teoría empresarial en los inicios de la teoría económica. Señaló que "Es el empresario quien estima las necesidades y, sobre todo, los medios para satisfacerlas; él es quien compara el fin con estos medios. De aquí que su cualidad principal deba ser la posesión de un recto juicio. Puede carecer de un conocimiento personal de la ciencia, utilizando juiciosamente el conocimiento de otros, puede evitar ensuciarse las manos, utilizando las manos de otros; pero de lo que no puede carecer es de juicio, ya que entonces corre el riesgo de producir con unos gastos elevados algo que carece de valor."

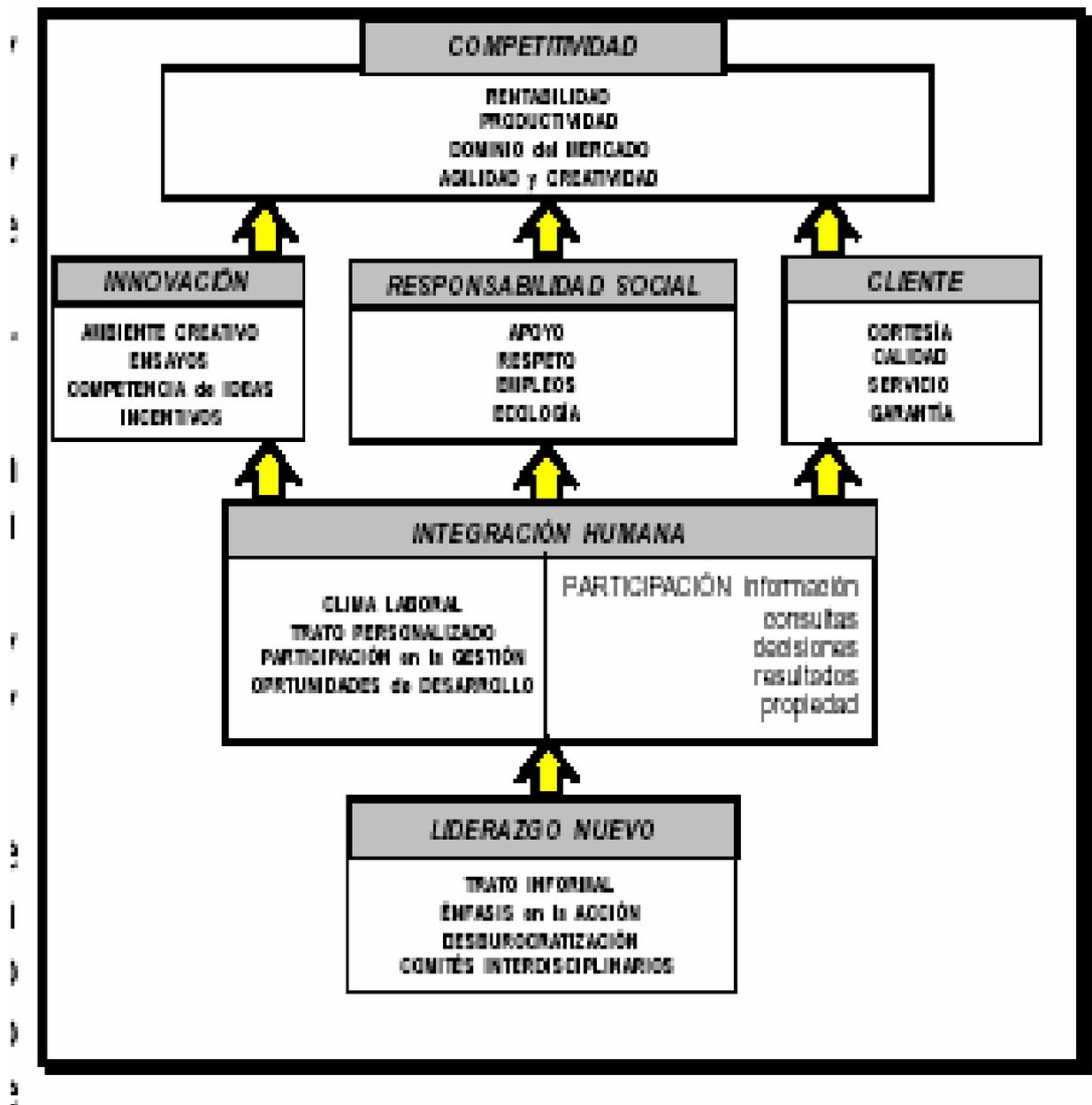
La actividad empresarial corresponde, en último término, a los propietarios que tienen derecho exclusivo de disposición sobre sus bienes y que son quienes los pueden asignar a determinados proyectos empresariales. Cuando el empresario es persona distinta al propietario, aquél actúa por delegación de éste. La responsabilidad última y definitiva corresponde al propietario y éste es quien marcará las líneas directrices. Siguiendo esta lógica de la libertad de disposición que conlleva la correspondiente responsabilidad, el beneficio o pérdida del empresario-propietario tiene un carácter residual y viene medido por la mayor o menor capacidad para adaptar la producción a la demanda de los consumidores. El objetivo de cada empresario tratando de esclarecer y profetizar las demandas futuras más significativas y solventes de los clientes potenciales, y orientado a los objetivos, preferencias e ilusiones de esos compradores del mañana, explica el por qué de la producción y estampa un sello clarificador en su método y volumen. Su trabajo director, que tiene algo de creador porque establece sus propios fines, se halla en una posición preeminente respecto al trabajo ejecutor directo y a la utilización de la tierra y el capital. Constituye, en cierto modo, un nuevo factor productivo al conectar los factores originarios con las finalidades personales de los usuarios potenciales productivos. Puesto que hay trabajos cuya idoneidad se mide por la capacidad de ensamblaje de trabajos diversos en orden a la consecución de los bienes finales de consumo, esa tarea es la típicamente empresarial. Esta función de la actividad empresarial explica que los costos de producción sean para él los costes de oportunidad de tener en cuenta otras posibilidades de empleo de los recursos. El empresario, utiliza esa guía en su práctica diaria, adaptándola a las circunstancias cambiantes a medida que surja la necesidad. En ese modelo trata de expresar todas las relaciones entre medios presentes y necesidades, y todas las condiciones de la producción de su horizonte económico. Mediante la consideración del barómetro del beneficio se consigue una mayor idoneidad en las actuaciones económicas.

"Con la importancia creciente de los edificios públicos seculares y con la progresiva división del trabajo entre el creador técnico o artístico de una nueva construcción por un lado y el contratista por otro, el contratista se convirtió en un empresario que desempeñaba un papel doble. Llevaba a cabo las funciones económicas necesarias para la terminación de una obra, es decir, era responsable de reunir los factores que la integraban: trabajo,

materiales, maquinaria, etc, que eran necesarios para completar la producción física de una obra. En este papel aparece como el empresario moderno en la teoría económica del siglo XIX, el cual combina los factores de la producción en las proporciones precisas para la realización de un producto. Pero, además, hace esto por cuenta propia. Asume el riesgo, está sujeto a su licitación por la autoridad pública con la cual contrató, y su labor consiste en procurar que sus costes no solamente no excedan al precio por el que contrató la realización de la obra, sino que sean inferiores al mismo en la medida en que ello sea posible." La complementariedad vertical, en cuanto adaptación a las preferencias de los clientes potenciales, es la tarea empresarial característica. También la complementariedad horizontal es importante en la actividad empresarial puesto que en ella destaca la complementariedad del trabajo subordinado. La producción no es un hecho meramente físico que aparece tan sólo por confluencia entre el trabajo físico, las fuerzas naturales y los instrumentos de producción sino que es un fenómeno intelectual que parte de la decisión de la mente para emplear dichos factores como medios, de manera que permitan alcanzar determinados objetivos. La propiedad de la idea nueva y la propiedad de los medios necesarios para materializarla, se combinan en el empresario-propietario. La diversidad de factores requiere una fuerza unitaria que los integre en orden al acrecentamiento del valor económico. Espontáneamente, y por separado, no pueden engendrar el valor. Y ya que el producto no es engendrado simplemente por el esfuerzo de la labor, sino que dicha tarea tiene que estar dirigida por la razón que escudriña en las necesidades de los demás para darles cumplida satisfacción, la figura del empresario es imposible de eliminar en una economía de mercado.

Independientemente de las concepciones y posturas implicadas, ninguna economía puede prescindir de la capacidad empresarial como factor de producción, sea esta atribuida a agentes y a grupos privados o a organismos gubernamentales. Las motivaciones del Estado, de grupos empresariales y del emprendedor independiente no son iguales y tampoco reciben la misma retribución. Los resultados alcanzados pueden variar ampliamente debido a estas distintas fuentes empresariales. Y sean cual fueren los propósitos y los resultados, la capacidad empresarial de interés público o privado siempre estará presente cuando se movilizan los factores de la producción. El proceso de producción en su orígenes se da

por dinámica combinada de los factores tierra, trabajo y capital, de acuerdo con determinado patrón tecnológico. El factor que lo moviliza es la **capacidad empresarial**.



El empresario en la economía moderna

La concepción actual del empresario se basa en las características del “profesional” o experto en dirección, es decir, representa el manager. Solo en las pequeñas empresas de tipo familiar y artesanal se encuentra hoy en día la concepción clásica del empresario capitalista.

El empresario actual ,se define ,por su función directiva o por sus aspectos relevantes de innovación y liderazgo. El empresario , es la base de la economía de mercado y de su desarrollo, lo será por ser quien toma las decisiones, quien formula las estrategias y por ser quien innova, promueve y administra la actividad económica.

El empresario profesional ,surge como consecuencia de la necesidad de buscar especialistas o expertos que sepan dirigir las empresas en un mercado cada vez más competitivos y complejos. La disociación entre el capitalista y el empresario profesional es clara desde hace tiempo, pero cuales son las causas de la relevancia de la función directiva:

-Teoría de comportamiento administrativo ,basada en la racionalidad del individuo

-Aparición de la tecno-estructura ,apoyada en la separación de la propiedad y el control.

-El empresario como “sujeto decisor”:

Este enfoque se centra en la existencia de los siguientes supuestos:

1º El empresario se comporta como un “hombre administrativo” que actúa como sujeto decisor ante el principio de la racionalidad humana limitada, justificada por:

- ✚ La racionalidad exige un conocimiento y una anticipación completa de las consecuencias que siguen a cada elección. En la realidad este conocimiento es parcial y limitado.
- ✚ Dado que las consecuencias pertenecen al futuro cuando no hay experiencia para asignar valores hay que suplirla por la imaginación y solo es posible anticipar valores de manera imperfecta.

2º La disposición no es tarea de un solo individuo, es un proceso compuesto y complejo que da lugar al concepto de planificación, en el que intervienen multitud de factores y de partícipes.

-El empresario como tecno-estructura:

Para el economista canadiense Galbraith el fundamento del empresario radica en lo que él llama “anatomía del poder económico”, el cual ha ido pasando de las personas y de la propiedad a las organizaciones, en consecuencia había que identificar quien tiene el poder en las organizaciones para comprender el papel del empresario como experto en la dirección y en la toma de decisiones económicas fundamentalmente.

Las decisiones en la gran empresa se apoyan en la necesidad de información de numerosos individuos y de tener que estimar o valorar tal información, ello requiere exigencias técnicas, impone la existencia de talento especializado (combinación de la tecnología avanzada, de la necesidad de planificar y de controlar el entorno competitivo) y por último, la necesidad de coordinación de todo lo anterior.

Para Galbraith el talento tiene que conseguir aplicarse a la finalidad común (a la misión de la empresa) y dada su complejidad, dicho talento no es facultad que puede desempeñarse por un individuo sino que se ejercita por un grupo: La tecno-estructura.

El origen de este planteamiento se apoya en la evidencia de cómo en la empresa con dimensión jurídica de sociedad anónima o por acciones, especialmente los de mayor tamaño se produce la separación de la propiedad y el control.

Lo que representa el empresario es su fuerza directora, el management, su capacidad para dirigir los negocios por medio de un grupo decisor. En este grupo destaca la inteligencia como guía, como cerebro de la empresa, siendo su papel la elaboración de decisiones. Élite dirigente compuesta por:

-Técnicos.

-Ejecutivos de ventas.

-Ingenieros de diseño y de procesos.

-Especialistas y científicos que aportan sus conocimientos. Grupo al que Galbraith define como tecno-estructura.

Características de la función directiva en la actualidad:

Posiblemente, sea el concepto de liderazgo lo que está sirviendo para definir el papel primordial del empresario en los momentos actuales. Pero para entender la posición de liderazgo hay que ampliar un poco la concepción actual de la función directiva.

El trabajo del directivo se ha definido clásicamente como :

P- Planning - Planificar.

O- Organizing - Organizar.

S- Staffing - Crear equipo.

D- Directing - Decidir.

C- Coordinating - Coordinar.

R- Reporting - Informar.

B- Budgeting - Presupuestar.

Finalmente, se pueden resumir las características principales o aptitudes que debe poseer el empresario profesional como directivo de la forma siguiente:

Tener una clara aptitud de liderazgo y también de capacidad empresarial.

Ser un experto estratega ,lo que exige grandes dotes de organización.

Tener amplios conocimientos de marketing.

Ser un buen director de personal ,con facilidad y habilidad en la comunicación.

Tener una gran capacidad negociadora y de resolución de conflictos.

A continuación ,se plantean las ideas básicas que se relacionan del papel del empresario como líder,; el concepto de liderazgo se pueden proponer los siguientes:

1-Actitud de influenciar en las personas ,para que se empeñen voluntariamente en el mejor logro de los objetivos de la organización.

2-Concebir la visión de lo que debe ser la empresa, establecer la misión u objetivo trascendental de la misma y generar las estrategias para lograrlo.

En consecuencia, el líder es definido como, el visionario, el que da forma y comparte con otros una visión (expectativas o de formas de ver o anticipar el futuro económico) un adecuado liderazgo se puede percibir en una empresa por los siguientes aspectos:

- La gente se siente útil.
- El aprendizaje y la competencia en las personas es importante.
- Las personas sienten que forman parte de un equipo, de un grupo, de una organización.
- El trabajo es estimulante, emocionante, retador e inclusive divertido.

Finalmente, hay que decir que, el empresario actual tiene que desempeñar el papel de estratega ya que tiene que saber gestionar el cambio actual y poder negociar con un entorno cada vez más competitivo e incluso dominador. El empresario o “mano visible”, de la empresa, tiene que procurar invertir esta situación y pasar de una empresa “dominada” a “dominadora”, esto es a formular una estrategia que permite llevar a cabo los objetivos de la empresa y justificar la función de la misma y de su empresario en el sistema económico.

Este papel empresarial requiere de la definición de dos conceptos;

Actitud estratégica, voluntad del empresario para llevar a cabo la adaptación de la organización a los cambios del entorno.

Postura estratégica, forma de enfrentarse el empresario al entorno y capacidad profesional para responder a los retos, amenazas y oportunidades de dicho entorno.

LA TRANSFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Antes afirmamos la necesidad de integrar ética y vida, sin excluir a la empresa. Aunque difícil, tal integración y transformación profunda no sólo es posible, sino es indispensable para la propia supervivencia empresarial. La competencia en el mercado libre crece tanto por lo estancado del mercado nacional, como por la globalización. Para sobrevivir, tenemos que ser competitivos en todos los aspectos, en el servicio y en lo financiero, en la actitud del personal y en la dinámica organizacional. La transformación empresarial se inicia por la definición y difusión de los valores corporativos, que alguna manera reflejan las convicciones del empresario. Los valores son los criterios filosóficos últimos que determinan las estrategias y acciones de la empresa. Suelen ser pocos y significativos, destacando los siguientes: a.) Honestidad - implica Honradez y Sinceridad, Veracidad y Congruencia. b.) Lealtad - implica Reciprocidad y Justicia, Disponibilidad y Confianza mutua. c.) Confiabilidad - implica Responsabilidad y Permanencia. d.) Plena satisfacción del Cliente - implica Calidad y Precio, Cortesía y

Servicio, Garantía y Atención. e.) Respeto a la Comunidad - implica

Cultura y Ecología, Empleo y Bienestar compartido. f.) Dinamismo

creativo - implica Flexibilidad y Adaptabilidad, Creatividad y Velocidad

de respuesta. g.) Productividad - implica generar Valor Agregado y

Eficiencia, Rentabilidad y Austeridad. h.) Integración colaboradora -

implica Clima laboral y Motivación, Participación y Remuneración justa.

i.) Desarrollo Humano - implica Capacitación y Actualización, Desarrollo

profesional y Permanencia. A la vez que se difunden los valores, debe

transmitirse también la Misión y la Visión empresarial, sabiendo que no se

puede amar lo que se desconoce y que el funcionamiento adecuado del

personal de una empresa requiere capacitación y motivación, a la vez.

