

## CAPÍTULO 1

# ECONOMÍA: CONCEPTOS E IDEAS

*Éste es un capítulo introductorio a la Economía. En él estudiamos algunas ideas básicas que deben quedar claras desde estas primeras páginas. Es un capítulo muy resumido, se dejan al margen algunos aspectos que suelen incluirse en los temas introductorios.*

### LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

La Economía es la ciencia que estudia la actividad económica. Como ciencia debe aplicar el método científico, que veremos más adelante. El objeto de estudio, la actividad económica, es la acción encaminada a satisfacer las ilimitadas necesidades humanas, utilizando recursos escasos que son susceptibles de usos alternativos. Llamamos bien económico a aquello que satisface las necesidades humanas.

De la confrontación entre las ilimitadas necesidades de bienes y la escasez de recursos para producirlos, nace el problema económico. Consiste en resolver las siguientes cuestiones: ¿qué producir?, ¿cómo producir? y ¿para quién producir?

La producción consiste en combinar los recursos escasos (que llamamos factores productivos) para obtener bienes y servicios finales que satisfacen las necesidades. Es un despilfarro social y económico dejar recursos sin utilizar, o combinarlos de manera ineficiente.

Hay que diferenciar la eficacia de la eficiencia. La eficacia consiste en producir un bien. La eficiencia en hacerlo con el mínimo de recursos posibles. Una producción eficiente es eficaz, pero no al contrario. Dada la naturaleza del problema económico (qué, cómo y para quién producir bienes ilimitados con recursos escasos), la eficiencia es un valor relevante.

## MODELOS DE ASIGNACIÓN Y SISTEMAS ECONÓMICOS

Existen dos modelos de asignación de recursos que pretenden resolver el problema económico: el mercado y la planificación.

El mercado es una manera de abordar las cuestiones económicas. Permite actuar a las distintas personas de la sociedad en la toma de las decisiones que les incumbe. Unos deciden qué bienes desean (los consumidores) y otros cómo producirlos y qué factores utilizar (los empresarios). Pero para pagar el precio de los bienes, es necesario tener ingresos suficientes. Los bienes son para quienes pueden pagarlos. Por lo general y dado que cada uno defiende su interés personal, el mercado es bastante eficiente si es competitivo (es decir, si no hay ningún agente con poder excesivo, y se conoce bien qué se está comprando). Pero el mercado, a veces, no resulta demasiado equitativo en el reparto de los bienes producidos. En ocasiones algunos agentes tienen más poder que los demás. Hay veces que la información sobre qué se consume no es correcta y algunos agentes resultan engañados... Éstos son algunos de los denominados fallos del mercado.

La planificación es un sistema muy diferente de asignación. Una autoridad superior decide qué hay que producir, cómo hay que hacerlo y para quién son los bienes. La planificación puede ser inicialmente equitativa y eficiente. En la práctica es difícil llevar a cabo un reparto justo y se carece de la información suficiente para asignar los recursos eficientemente.

Las sociedades han ido configurando sus maneras de resolver el problema económico; a estos procesos les llamamos sistemas económicos. Una sociedad que utilice solamente el mercado decimos que tiene una economía o un sistema económico capitalista o liberal, en el cual la propiedad de los bienes y los recursos es privada. Una sociedad en la cual el Estado es el propietario de todos los recursos y utiliza la planificación como modelo de asignación, es una economía comunista.

Hoy en día, hay pocos países con economías comunistas y no existe prácticamente ninguno capitalista. En el mundo occidental, los diferentes países tienen sistemas de economías mixtas. El mercado es la manera general de asignación de los recursos, pero el Estado interviene corrigiendo los fallos del mercado. Por lo general el Estado interviene bien produciendo, comprando y repartiendo bienes, o bien regulando legalmente diferentes aspectos de la actividad económica. No vivimos en economías capitalistas, son economías mixtas. No se cuestiona la eficiencia del mercado ni la necesidad de intervención del Estado, pero se debate cuándo el mercado falla y hasta dónde debe llegar la intervención del Estado. Es difícil decidir dónde está el exacto equilibrio. Unos países son más intervencionistas y otros más liberales. Quienes defienden el mercado afirman que este mecanismo además de garantizar la eficiencia establece más incentivos a los individuos y de esta manera se producen más bienes. Digamos que la tarta es mayor. Quienes defienden la intervención del

Estado dicen que el reparto de la tarta no es equitativo y que el Estado debe intervenir. A esta acción del Sector Público, los defensores del mercado contestan que no existe nada que garantice que la intervención del Estado sea correcta, dado que el Estado también tiene sus fallos (exceso de burocracia, intereses particulares de los políticos, corrupción, etc.). Los partidarios de la intervención pública, esgrimen entonces la justicia y el bienestar social y afirman la necesidad de mantener los logros conseguidos. En fin, en este debate estamos. Es entonces cuando, en el ardor de la batalla dialéctica, se exageran las palabras y unos hablan de capitalismo depredador y otros del Estado omnipotente, etc. Concluamos: estamos en economías mixtas.

## FACTORES, AGENTES Y FIGURAS PRODUCTIVAS

Los factores de producción son los recursos que pueden combinarse en la producción para obtener los bienes que satisfacen las necesidades. Entre estos factores distinguimos los recursos naturales (antes se le denominaba el factor tierra), el trabajo, el capital y la función empresarial. El trabajo es el esfuerzo humano aplicado a la actividad productiva. En el capital se incluye tanto los equipos necesarios para la producción como la tecnología que estos equipos incorporan e incluso el conocimiento o capital humano. El capital no es dinero, aunque con dinero se pueda adquirir equipos o conocimiento. El capital son bienes que sirven para producir más bienes. A la naturaleza de la función empresarial le dedicamos una mayor extensión en el capítulo siguiente.

Los agentes productivos son las personas físicas o jurídicas que poseen estos factores. Por tanto tienen el derecho de apropiarse de los ingresos que estos factores originan, cuando se incorporan al proceso productivo. Podemos distinguir por tanto entre propietarios de los recursos naturales, trabajadores, capitalistas y empresarios.

Los ingresos que estos factores originan son las rentas de los recursos naturales, los salarios del trabajo, los intereses y alquileres del capital y las ganancias empresariales.

En la realidad económica los factores productivos, sus ingresos y los agentes que los poseen, no aparecen de manera aislada. Por ello es necesario diferenciar los agentes productivos de las figuras productivas, y los ingresos de los factores de los beneficios.

En ocasiones el empresario y el capitalista coinciden en la misma persona. Esta es la figura productiva del patrono. A veces quien desempeña la función empresarial, es un asalariado, coincidiendo el trabajador y el empresario en la figura productiva del ejecutivo o directivo. El agricultor que cultiva su tierra es una figura productiva que reúne los cuatro agentes productivos. El trabajador autónomo es la figura productiva que aglutina al trabajador, al capitalista y al empresario. En ocasiones cuando se observa la realidad se producen confusiones, debidas a que observamos figuras productivas y en ellas debemos diferen-

ciar las abstracciones teóricas que hemos presentado como factores, ingresos y agentes productivos.

Algo parecido ocurre con los ingresos. El término que se suele emplear es beneficio, utilizado comúnmente como excedente del negocio. En este beneficio que la contabilidad nos muestra, se incluyen por lo general intereses del capital, alquileres de instalaciones propias que por ello no se pagan, salarios de dirección y ganancias empresariales. Es decir, son los ingresos globales de las figuras productivas, no los ingresos diferenciados de los distintos agentes productivos. Así pues, debemos apreciar la diferencia entre agentes productivos y figuras productivas, teniendo en cuenta que las figuras productivas pueden agrupar varios agentes. Y debemos saber que los beneficios pueden aglutinar los ingresos de diversos factores.

## LA CIENCIA DE LA ECONOMÍA

La Economía es una ciencia porque aplica el método científico. Se establecen unos supuestos de partida, se realiza una formulación lógica que nos permite establecer una teoría sobre el campo de estudio que se trate (la actividad económica en nuestro caso) y después es necesario contrastar esta teoría con la realidad, con los hechos, con los datos. Si el contraste es positivo, se acepta la teoría. En otro caso se reformula o se rechaza.

Un experto afirmaba que los economistas piensan en ideas bastantes abstractas, las transforman en gráficos de curvas, le dan a las curvas una formulación matemática, de la expresión matemática pasan a un desarrollo econométrico y de ahí al contraste con los datos disponibles.

Hay quien dice que la Economía no es una ciencia, o al menos que es una ciencia social que debe utilizar un método científico diferente al expuesto. Puede ser. Dicen que los supuestos de la Economía son excesivos e irreales y que la actividad económica es mucho más compleja. Es cierto, pero hay que entender que la Economía lo que hace es establecer modelos muy simplificados de la realidad para poder comprenderla. Los modelos tienen que ser sencillos y deben explicar la realidad, en otro caso hay que mejorarlos o cambiarlos. No es posible dedicar años al estudio de la realidad completa para comprenderla, porque habrá cambiado durante tanto tiempo. Los críticos de la metodología económica y de la «ortodoxia» llevan razón en sus críticas, pero no ofrecen demasiadas alternativas a la hora de hacer avanzar el conocimiento.

También se entenderá la necesidad del uso del lenguaje matemático en el análisis económico. Es de mayor precisión y permite pasar a las expresiones econométricas previas al contraste estadístico. Es cierto que el uso del análisis matemático obliga a nuevas simplificaciones, pero a cambio aumenta el rigor del análisis y del contraste. Las impresiones personales no son suficientes en el conocimiento científico.

Por otro lado, es verdad que no todas las teorías económicas formuladas lógicamente han podido contrastarse empíricamente, por falta de datos adecua-

dos o de métodos de contraste de hipótesis. Y también es cierto que hay teorías que la realidad refuta y que se mantienen en los textos. El miedo al vacío conceptual es enorme.

En ocasiones se habla de la crisis de la teoría económica. Debemos hacer dos aclaraciones. En primer lugar, la Economía intenta explicar el funcionamiento de la actividad económica. Observando esta realidad, los economistas elaboran teorías explicativas. Si la actividad económica cambia, puede que el instrumental analítico existente no sea suficiente y no permita explicar lo que ocurre. Esta es una crisis de la Economía, pero es normal que ante cambios bruscos o procesos muy dinámicos de la sociedad, las viejas teorías tengan que cambiar. El universo de los físicos cambia menos, afortunadamente para ellos. A este respecto, hay que decir que no tiene sentido que las teorías explicativas de las sociedades económicas de los países occidentales se utilicen para explicar el funcionamiento de la economía de un país pobre. Algunos instrumentos serán útiles y otros no, y en esto llevan razón los críticos.

En segundo lugar, se espera demasiado de la Economía. La Economía intenta explicar la actividad económica, pero no solucionar todos los problemas económicos y además sin coste social alguno, como con frecuencia se le pide. La Economía permite hacer predicciones sobre qué ocurrirá y permite analizar los problemas económicos con rigor y apuntar posibles soluciones. Pero si las condiciones del entorno económico se alteran, las predicciones fallan. Aunque el margen de error, gracias al avance del análisis econométrico, se va reduciendo. Por otro lado, el conocimiento económico permite una gestión de la política económica aceptable, si bien a veces se imponen criterios políticos al diseño de la política económica y en otros casos, algunos economistas dicen que pueden solucionar problemas sin costes sociales, cuando el análisis económico nos dice que no es posible.

En fin, la Economía es una ciencia, aunque una ciencia limitada. Los cambios en la actividad económica pueden dejar el análisis teórico en crisis. Ésta es una dinámica que será siempre así. Y por último, la ciencia económica intenta explicar la actividad económica, hacer predicciones sobre el futuro y contribuir a solucionar los problemas económicos. Pero no es aceptable que se le niegue el carácter científico porque no pueda solucionar un problema económico sin sacrificios.

## LOS SUPUESTOS BÁSICOS

La Economía tiene dos supuestos básicos sobre el comportamiento humano en los que recae todo el armazón teórico. Uno de ellos dice mucho del género humano, mientras que el otro lo deja un tanto en evidencia.

Suponemos que los sujetos económicos son racionales. Conocen qué es lo mejor para ellos, diferencian los productos mejores y más adecuados para sus preferencias, son capaces de precisar los procesos productivos más eficientes, contratan sus recursos a quien más le pague por ellos...

Suponemos también que los sujetos económicos persiguen su interés particular. Buscan su propio beneficio, no el de la sociedad en su conjunto. Prefieren satisfacer sus necesidades a ceder sus ingresos para que un desconocido viva mejor. Si pueden obtener mayores beneficios en la producción de bienes los obtienen. Trabajan donde los salarios sean más altos. Compran los bienes más baratos posibles para tener más ingresos disponibles para satisfacer otras necesidades. Es cierto que existen comportamientos caritativos y organizaciones humanitarias que realizan una labor solidaria importante, pero por lo general gastamos un porcentaje muy bajo de nuestros ingresos en estas acciones. Parece más real pensar que el comportamiento humano persigue el interés individual y el de su familia. Si fuera de otra manera, los principios económicos deberían cambiar. La economía no supone que el hombre es un ser egoísta que intenta impedir que sus semejantes puedan vivir. No planteamos la ley de la selva. Además al hombre en sociedad le interesa tanto su bienestar propio como el reconocimiento social. Y buscando el reconocimiento social con acciones benéficas no persigue otra cosa que su interés particular. Nos sentimos igualmente bien al realizar una obra de caridad. Somos como somos.

Así pues, racionalidad y búsqueda del interés individual.

Los liberales afirman que existe una mano invisible que consigue que dejando a cada individuo perseguir su propio interés, se alcance el interés general. Incluso Adam Smith, quien tuvo el acierto de escribir esta idea de la mano invisible, consideraba que el Estado debería intervenir en la educación, la justicia y la defensa del país. Hemos de admitir que los individuos están más incentivados a realizar un esfuerzo intenso, si perciben que el resultado de dicho esfuerzo les reportará un beneficio a ellos mismos, antes que a otra persona que no ha tenido mucho que ver en la actividad. Pero el universo de Adam Smith era un mundo de competencia perfecta en el que no se percibían los fallos del mercado.

## LAS RAMAS DE LA ECONOMÍA

La Economía suele dividirse en dos ramas generales: la Economía Positiva y la Economía Normativa. La primera intenta explicar la actividad económica. La segunda pretende indicar cómo debería ser la actividad económica. En la primera prevalece el rigor científico, en la segunda entran los juicios de valor, las ideas, las creencias, el pensamiento sobre la sociedad, sobre la ética, la moral... Esta segunda rama normativa conforma la Política Económica, el diseño de unos objetivos y un instrumental para solucionar problemas económicos, alcanzar mayores cotas de crecimiento y bienestar, reducir el desempleo, la inflación, el déficit público, el déficit comercial, redistribuir mejor la riqueza entre personas, regiones, países... Determinar la prioridad de los objetivos y la idoneidad de los instrumentos elegidos, constituyen la esencia de la Política Económica.

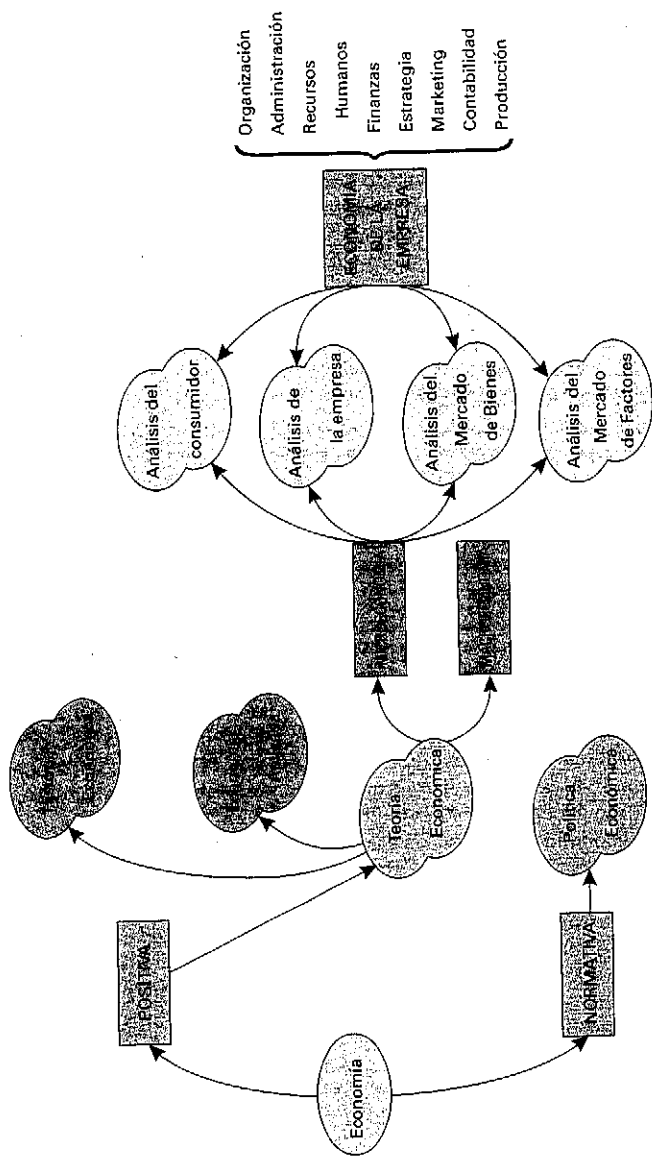
La Economía Positiva tiene un cuerpo central que es la Teoría Económica. La Teoría Económica o Análisis Económico comprende el conjunto de leyes de comportamiento que explican el funcionamiento de la actividad económica. Este análisis teórico se divide en dos grandes partes: la Microeconomía y la Macroeconomía. La primera estudia el comportamiento de los sujetos económicos individuales, la Macroeconomía analiza el comportamiento de la economía en su conjunto, por lo general el funcionamiento de la economía de un país.

La Microeconomía estudia cuatro grandes cuestiones: el análisis del Consumidor, el análisis de la Empresa, el estudio del Mercado de Bienes y el análisis del Mercado de Factores (también llamado Teoría de la Distribución). Dado que el análisis teórico se lleva a cabo mediante modelos que simplifican notablemente la realidad, hay ocasiones en que es necesario ampliar el método y las perspectivas de estudio. Esto ocurre al considerar el estudio de la Empresa. La Economía de la Empresa pretende abordar el estudio de la realidad empresarial desde una perspectiva más amplia, normalmente encaminada a formar directivos de empresas. Las disciplinas de Organización y Administración de Empresas, Recursos Humanos, Finanzas, Marketing, Estrategia Empresarial, Contabilidad y Sistemas de Información, Producción y Logística... conforman este cuerpo de conocimiento. La Economía de la Empresa utiliza las herramientas de la Microeconomía, pero extiende su análisis profundizando en aspectos que la teoría económica da muchas veces por supuestos. También hay que tener presente, que la Economía de la Empresa tiene una finalidad específica que le hace atender a los problemas relacionados con la forma de dirigir las empresas y la toma de las decisiones empresariales.

La Macroeconomía, por su parte, diferencia el análisis a corto plazo y el análisis a largo plazo. En el primer caso, elabora modelos explicativos de problemas como el ciclo económico, el paro, la inflación, el déficit público o el déficit comercial. En el análisis a largo plazo, se plantea cuestiones como el crecimiento económico, la mejora de la productividad, los efectos de la política económica... A veces no está clara la armonía entre los modelos a corto y a largo plazo. Por lo general el análisis microeconómico está formulado de una manera más consolidada que la teoría macroeconómica. La Macroeconomía responde más a los problemas de la actualidad económica y como ésta cambia, los modelos explicativos tienen que cambiar.

La relación entre la Macroeconomía y la Microeconomía es un tema difícil. Ésta tiene que ser la fundamentación de aquélla. Pero al agregar el comportamiento de todos los individuos para llegar al análisis macroeconómico, suele haber problemas.

Existen otras dos disciplinas de la Economía Positiva que utilizan el análisis teórico para explicar realidades económicas concretas. La primera de ellas es la Economía Aplicada, que estudia la actualidad de la economía nacional, mundial, de las áreas comerciales, la economía regional, e incluso aspectos sectoriales (agricultura, industria, comercio y servicios), de una economía específica. La segunda rama es la Historia Económica, aplica el mismo ámbito



Cuadro 1.1. Las ramas de la Ciencia Económica.

de estudio de la Economía Aplicada, pero referida a tiempos pasados, por lo que sus fuentes, métodos e instrumental, pueden diferir. Ambas utilizan el instrumental de la Teoría Económica, pero nuevamente amplían la perspectiva del análisis. (El Cuadro 1.1 intenta esquematizar las diferentes ramas de la Economía.)

### UNA ÚLTIMA DEFINICIÓN

Existe una última definición de Economía que aunque parece un tanto extraña, termina siendo una de las preferidas por los economistas. Afirma que «la Economía es una caja de herramientas». Indica que la ciencia económica termina ofreciendo un conjunto de herramientas para explicar la realidad y en ocasiones mejorarlas. Todas las herramientas no son adecuadas para todos los problemas. Como hemos dicho, pretender explicar el funcionamiento de las economías pobres con los modelos explicativos del funcionamiento de las economías ricas, puede ocasionar no pocos errores; y lo mismo puede afirmarse cuando se pretende que las economías de otro tiempo funcionaban como las actuales. En ocasiones se culpa a la ciencia económica de estos errores, en lugar de buscar la culpabilidad en quien utiliza indiscriminadamente la caja de herramientas.

### NOTA BIBLIOGRÁFICA

El contenido de este capítulo puede ampliarse con los primeros temas de cualquier manual de Economía. Sugerimos los dos primeros capítulos del texto de MANKIW *Principios de Economía* (McGraw-Hill, Madrid, 1998) o el capítulo primero del manual de SAMUELSON & NORDHAUS *Economía* (McGraw-Hill, Madrid, 1999).

### SUGERENCIAS PARA EL ALUMNO

Como verá en el texto no hay palabras o frases «destacadas». En esto consiste el estudio. Subraye lo que considere importante. Haga después un esquema del tema. Un esquema no es un resumen. El esquema recuerda conceptos, relaciona ideas, permite visualizar el conocimiento estructurado. Un resumen sería como escribir de nuevo el capítulo, para no volver a consultarlo. Si el resumen tiene errores, la relectura del capítulo no podrá sacarlo del error, dado que no volverá a ver el libro. Escriba sólo por una cara del papel. Si utiliza las dos caras, nunca podrá ver el esquema completo, siempre tendrá información oculta. Si quiere ampliar, lea con rapidez la bibliografía seleccionada. A la hora de estudiar, repase varias veces todos los esquemas de los temas que vaya a examinarse, para tener una visión completa de la materia y no confundir conceptos.

Cuando repase, anote lo que no entienda o no recuerde y después de ver todos los esquemas, vuelva al libro para fijar estos conceptos. El conocimiento fijo y sistematizado se alcanza después de varios repasos, no memorizando a fondo cada tema una sola vez.

### SUGERENCIAS PARA EL PROFESOR

Quizá en este primer tema pueda ser conveniente explicar la curva de transformación y poner algunos ejercicios sobre puntos en la curva, debajo o fuera de la curva frontera. También pueden plantearse los desplazamientos de la curva ante la dinámica del crecimiento económico. Puede que tenga otra visión de las ramas de la Economía. Cambie el esquema, pero relacione la Teoría Económica con la Economía de la Empresa, el alumno agradecerá que alguien le ofrezca una visión general de lo que estudia.

## CAPÍTULO 2

# FUNCIÓN EMPRESARIAL Y ENTORNO ECONÓMICO

*Este capítulo pretende situar al agente empresarial en el centro de la actividad económica, al ser el agente que aglutina los recursos en el proceso productivo. Intenta centrar más la atención en el contenido de la función empresarial que en el agente que la desempeña. Estructura los condicionantes de las decisiones empresariales en tres entornos, que sirven de armazón a todo el libro.*

### LA FUNCIÓN EMPRESARIAL Y LA ESTRATEGIA COMPETITIVA

La actividad económica es la acción humana encaminada a satisfacer nuestras necesidades, que a veces son básicas y otras quizá demasiado sofisticadas. En cualquier caso las personas están dispuestas a pagar un precio, a pagar impuestos, a dedicar horas de trabajo, o en general a dar algo a cambio, para satisfacer estas necesidades. El problema económico surge porque estas necesidades humanas parecen ser ilimitadas y los recursos disponibles son escasos. El mal funcionamiento económico ocurre cuando quedan recursos sin utilizar y necesidades sin satisfacer, como es el caso de las economías con altas tasas de paro.

La función empresarial es clave ante esta problemática. El empresario tiene que decidir cómo combinar los recursos existentes para satisfacer el máximo de necesidades y cuáles son las más urgentes y deseadas, o dicho de otra forma, satisfacer aquellas necesidades por las cuales los consumidores están dispuestos a pagar precios más altos. El empresario persigue obtener los máximos ingresos por su actividad, al igual que el consumidor compra los bienes mejores y más baratos, o el trabajador deja una empresa si otra le paga más o le permite realizar una actividad más gratificante. Todos buscan su propio interés personal. Los valores éticos de cada sociedad, sus costumbres y el marco jurídico que regula la actividad económica, impiden, buena parte de las veces, que el interés personal se transforme en egoísmo o que opere la ley del más fuerte, la «ley de la selva», como se le denomina.

Este juego de intereses, que se desarrolla en las economías de mercado, se considera aceptable por dos razones básicas:

- a) hace que nos esforcemos más en nuestra actividad profesional, y
- b) permite que buena parte de la información necesaria para llevar a cabo la actividad empresarial esté localizada y disponible para quien la necesita.

Se consigue con ello que, dentro de lo posible, se llegue a satisfacer el máximo de necesidades con el mínimo de recursos. Esto es, se alcance un alto grado de eficiencia económica. No consiste en hacer las cosas (eficacia), sino en hacerlo al mínimo coste (eficiencia).

El empresario combina recursos (factores productivos) para producir bienes, que son los que satisfacen las necesidades. Entre los factores productivos hay que diferenciar el trabajo, el capital y la tecnología, los recursos naturales y la propia función empresarial.

Con frecuencia se confunde el capital con el dinero. El **capital** es un bien que sirve para producir otro bien y por tanto no satisface necesidades de manera inmediata. El **dinero** permite adquirir o producir bienes de capital, pero no es «capital» en sentido estricto. También suele confundirse dinero con renta (o ingreso), e incluso con riqueza. Poseer bienes de capital, recursos naturales, disponer de una tecnología avanzada, ser empresario o ser trabajador, origina **rentas o ingresos**. Si estos ingresos no se gastan y se acumulan (se ahorran), va aumentando nuestra **riqueza**. La riqueza puede estar materializada en casas, acciones de empresas, bonos públicos, monedas extranjeras, oro e incluso en dinero. La riqueza se obtiene con las rentas de los factores, las herencias, los golpes de la fortuna e incluso los robos y las estafas. Se puede apreciar que una persona puede ser muy rica (tener riqueza acumulada), obtener mensualmente fuertes ingresos en forma de salario, intereses de su capital o ganancias empresariales y, quizá por un problema de liquidez puntual, no tener ni un euro en el bolsillo. Tiene riqueza e ingresos pero no dinero (no tiene liquidez).

Cuando decimos que un país es «rico» nos referimos a que tiene altos niveles de ingresos anuales y una importante riqueza acumulada. El crecimiento consiste en incrementar los niveles de ingresos de un año para otro. Por lo general suponemos que así se satisfacen más necesidades y la población alcanza un mayor grado de bienestar. La felicidad tiene que ver con la satisfacción de necesidades, pero no sólo satisfacer necesidades básicas consigue alcanzar la felicidad. El objeto de la ciencia económica es más modesto, se limita a estudiar la actividad económica. A veces se espera que los economistas no sólo expliquen la actividad económica, sino que arreglen todos los problemas. No hay milagros. Además, nadie le pide a un físico que cambie un agujero negro de lugar, o a un médico que nos proporcione la vida eterna (esto último sí que ocasionaría un buen problema económico).

En las décadas anteriores se ha apostado porque el Estado debería resolver los problemas económicos. La justicia social así lo ha exigido, además el sis-

tema de economía de mercado puro tiene fallos. De esta forma se han ido configurando sistemas de economías mixtas, con mayor o menor participación del Estado. Sin embargo, en la actualidad, en los países occidentales (de alto nivel de riqueza y renta), se está planteando que la intervención del Estado alcanzada es inconveniente. La regulación económica es excesiva, los impuestos altos, el gasto público corriente elevado, las prestaciones sociales se han extendido no sólo a las personas más desfavorecidas y, además, se piensa que el sector público realiza su actividad con más o menos eficacia pero sin eficiencia. Pero nadie sensato cree que la intervención económica del Estado deba desaparecer por completo.

Se produce, pues, una vuelta al sector privado en el cual el empresario es el agente catalizador básico. Algunos países aprecian más que otros la actividad empresarial. Los países en los cuales:

- la tradición estatalista ha sido fuerte,
- el modelo dialéctico de enfrentamiento entre capitalistas y trabajadores ha nutrido la ideología política y social,
- los empresarios existentes se han dedicado a actividades poco «edificantes» y no han despertado muchos deseos de emulación,
- o simplemente el sistema social permite obtener mayores rentas a actividades ligadas con la función pública, el ocio y en otro tiempo la actividad militar e incluso la eclesiástica,

la consideración social de los empresarios ha sido baja. Las personas más capaces y cualificadas se han dedicado a actividades rentables aunque improductivas y poco generadoras de empleo y riqueza. Se ha ido produciendo una especie de evolución social antidarwiniana. Hoy en día contar con un tejido empresarial suficiente y dinámico parece una condición necesaria para seguir la senda del bienestar.

Sin embargo no contamos con una buena teoría sobre el empresario. Nos cuesta trabajo señalar quién es el empresario. Se afirma que es el líder de la empresa, el que toma las decisiones, el emprendedor, el innovador, el propietario del capital, el que asume el riesgo, el ejecutivo... Determinar con precisión qué persona física es empresario y quién no lo es, es casi imposible; y afirmar quién es el empresario en una gran compañía corporativa, nos daría quebraderos de cabeza en la duda entre los accionistas, el consejo de administración, el director, los asesores, los ejecutivos e incluso los propios trabajadores, si se aplican los modernos sistemas de producción.

Un poco de orden en los conceptos puede ser útil. Inicialmente no es importante determinar quién es el empresario, sino qué hace. Es decir, cuál es la naturaleza de la función empresarial. Sirviéndonos de las diferentes teorías al uso podemos decir que la función empresarial consiste en el desempeño de algunos de los cuatro vectores empresariales. Éstos son:

1. Disminuir las ineficiencias que siempre existen en la empresa. Se parte de la idea de que todas las empresas son ineficientes. Pueden hacer-

- lo siempre mejor. El empresario es aquel agente que está siempre intentando reducir estas ineficiencias (Harvey Leibenstein).
2. Captar las permanentes oportunidades de beneficios de los mercados de bienes y factores. Los mercados no están en equilibrio, siempre hay necesidades insatisfechas de personas que pueden pagar los bienes que necesitan, posibilidades de utilizar los factores de producción de una manera alternativa más provechosa, etc. En la economía la información es a veces limitada, otras veces demasiado abundante y aun distintas personas interpretan de diferente manera la misma información. Hay quien es perspicaz, está pendiente y detecta estas oportunidades de beneficios y quien no (Israel Kirzner).
  3. Estimar el futuro en un entorno de incertidumbre. En la economía interviene el tiempo y no sabemos con certeza qué va a pasar mañana. Si alguien quiere apostar sus rentas o su riqueza en algún escenario posible del futuro, corre el riesgo de perderlos. Pero debemos distinguir un escenario de riesgo de otro de incertidumbre. En la situación de riesgo, estimamos si en el futuro pueden darse dos, tres o cuatro escenarios determinados. Incluso podemos atribuir una probabilidad de acontecer a cada uno de ellos. Ante la incertidumbre no se conocen los escenarios posibles y mucho menos sus probabilidades. El empresario se enfrenta a la incertidumbre y estima escenarios y probabilidades, transformando la situación de incertidumbre en otra de riesgo (Frank Knight). El capitalista es quien asume el riesgo. Si el futuro tiene poco que ver con las predicciones, perderá su capital (recursos financieros con los que compra los bienes de capital). No sólo los economistas se equivocan también los empresarios cometen errores, y es frecuente oír que todo buen empresario se equivoca muchas veces a lo largo de su vida profesional.
  4. Innovar, ya sea introducir un cambio en el sistema productivo, en la fuente de aprovisionamientos, en el diseño de los productos, etc. El empresario es aquel que hace las cosas diferentes, marca un cambio que a veces trasciende a los hábitos sociales (Joseph A. Schumpeter).

¿Cómo desempeña el empresario la función empresarial? Mediante el diseño y la implantación de la estrategia competitiva de su empresa. Definir en qué consiste la estrategia competitiva de una empresa no es tarea fácil. Existen muchas definiciones que obedecen a diferentes perspectivas y matices de la realidad empresarial. Quizá pueda servirnos por su claridad la que afirma que formular una estrategia es decidir dónde está hoy su compañía y dónde debería estar mañana. Por su parte implementar la estrategia consistiría en decidir cómo llevar a su compañía desde donde hoy está hasta donde debería estar mañana.

Puede así distinguirse la naturaleza de la función empresarial en la formulación estratégica, según se persiga aminorar costes (reducir ineficiencias),

buscar nichos de mercado (detectar y captar oportunidades de negocios), establecer la marcha de la empresa a largo plazo (afrontar la incertidumbre) o introducir nuevos productos en el mercado, sistemas de producción distintos, etcétera (innovar).

La forma de desempeñar la función empresarial nos permite, ahora sí, identificar el agente empresarial. La persona (o el grupo de ellas) que formula e implementa la estrategia competitiva es el empresario. Naturalmente en las empresas pequeñas y medianas suele ser una persona física quien lo hace. Incluso suele coincidir en ella el carácter de empresario y de propietario (capitalista) de la empresa; en este caso estaríamos hablando de la figura productiva del patrono. A veces incluso recae en una sola persona el carácter de empresario, capitalista y trabajador, como ocurre en el autoempleo. (Véase Cuadro 2.1.)

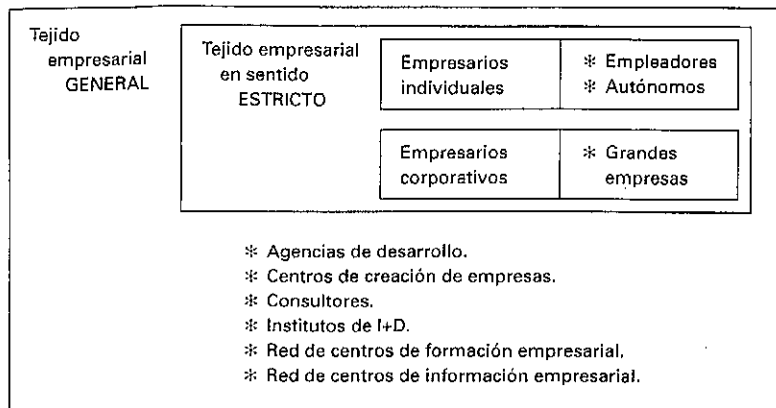
Junto a este **empresario individual**, debemos considerar al **empresario corporativo**. En este caso es un grupo de personas quien diseña e implementa la estrategia empresarial. Es lo que ocurre en las grandes corporaciones, en las cuales es difícil precisar una única persona física que podamos identificar como el empresario.

Con esta concepción podemos delimitar al tejido empresarial con una perspectiva más amplia. Los consultores que contribuyan a la formulación e implementación estratégicas, también forman parte del **tejido empresarial general**, al igual que las agencias de desarrollo, centros de creación de empresas e institutos de Investigación y Desarrollo (I + D). Esta visión más amplia puede permitir apreciar que cuando es necesario expandir o dinamizar el tejido empresarial, no sólo cuenta estrictamente el número de empresas o la eficiencia de su gestión. Hay otros agentes que pueden ayudar. (Véase Cuadro 2.2.)

Sobre la calidad de este tejido empresarial, también podemos diferenciar un tejido empresarial excelente, de otro imitador, rutinario y aun vacío. En el primero de ellos, el **tejido empresarial excelente**, predominan agentes empresariales que desempeñan alguno o varios de los vectores de la función empresarial con excelencia. En el supuesto de un **tejido empresarial imitador**, los

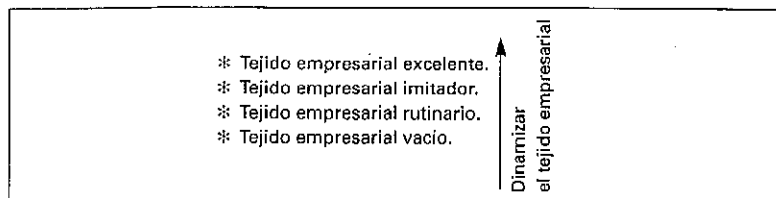
Agentes productivos	Factores de producción	Rentas de los factores
Trabajador	Trabajo	Salario
Capitalista	Capital	Interés y alquileres
Empresario	Actividad empresarial	Ganancia empresarial
Terrateniente	Recursos naturales (Tierra)	Renta de la tierra (Alquiler)

**Cuadro 2.1.** Factores, rentas y agentes productivos.



Cuadro 2.2. Composición del tejido empresarial.

agentes empresariales observan el comportamiento de otros empresarios del propio tejido, e incluso de otros países, y copian su forma de proceder que toman como referencia (*benchmarking*). Un **tejido rutinario** es aquel que siempre hace las cosas de la misma manera. No reformula la estrategia, sigue la tendencia y sólo asume cambios obligados. Finalmente el **tejido empresarial vacío o escéptico** hace referencia a sociedades muy alejadas del espíritu empresarial e incluso contrarias al desempeño de esta actividad. El crecimiento económico y el nivel de riqueza de un país depende mucho de la calidad del tejido empresarial, por eso el dinamizarlo (pasar de una categoría a otra) es una buena vía hacia el desarrollo. (Véase Cuadro 2.3.)



Cuadro 2.3. La calidad del tejido empresarial.

## EL AGENTE EMPRESARIAL Y EL ENTORNO ECONÓMICO

Desde nuestra perspectiva, el agente empresarial se enfrenta a la tarea de diseñar e implementar la estrategia competitiva de su empresa. Para ello, al margen de su capacidad, conocimientos y habilidades, requiere información del entorno económico. La importancia del entorno económico en el análisis estratégico es sustancial. Para muchos la estrategia competitiva no es sino la adaptación al entorno empresarial. El problema es la complejidad de este entorno y la magnitud de los flujos de información existente. Por lo general, la información no está disponible para todos los agentes empresariales en igual medida. En ocasiones simplemente no existe y debe por tanto estimarse. Además, dos agentes empresariales pueden interpretar la misma información de manera distinta.

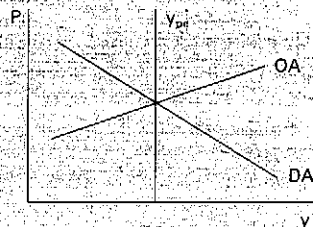
Cuando nos enfrentamos a este tipo de problemas, tenemos que simplificar la realidad para intentar comprenderla. Entonces elaboramos modelos. A veces estos modelos son puramente literarios, otras veces toman forma de gráficos o de ecuaciones matemáticas. Un mapa de carretera es una simplificación enorme de la geografía de un país, pero nos ayuda a llegar a nuestro destino. Para que los modelos sean buenos, deben ser sencillos y deben permitir explicar la realidad.

Para afrontar la dificultad del estudio del entorno económico, utilizaremos tres modelos. El primero de ellos es el que estudia el entorno más próximo al agente empresarial: su propia empresa. Para ello tenemos que conocer la evolución que siguen los costes de la empresa, las razones que determinan la decisión sobre qué y cuánto producir, los ingresos por ventas de la empresa y su cuenta de resultados. Para afrontar este estudio del entorno más inmediato, utilizaremos un gráfico que muestra la estructura de costes de la empresa y permite analizar la cuenta de resultados. Lo veremos al final de curso. (Véase Cuadro 2.4.)

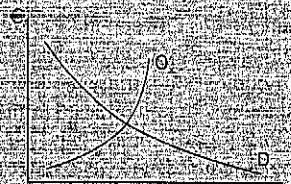
El segundo modelo que utilizaremos pretende analizar el entorno intermedio: el mercado. Es importante diferenciar el mercado de bienes producidos por la empresa, de donde obtiene sus ingresos, del mercado de factores necesarios para la producción, en el que se originan los costes empresariales. Ambos se analizan con el gráfico del mercado de un bien utilizando las herramientas económicas de la oferta y la demanda. Se verá un poco antes del final de este curso.

Finalmente el tercer modelo intenta afrontar el estudio del entorno general de los negocios, referido a la economía nacional e internacional. Utilizaremos para ello el modelo de Oferta y Demanda Agregadas. Mientras que los dos modelos anteriores son de naturaleza microeconómica (estudian el comportamiento de los agentes económicos individuales), este tercero es de índole macroeconómica, ya que concibe la economía en su conjunto. Empezaremos estudiando directamente este entorno general, veremos su incidencia en el mercado de la empresa, y finalmente el impacto del mercado en su estructura de costes y en su cuenta de resultados.

Entorno General:  
(Nacional e Internacional)



Mercado de Bienes



Empresa

- Subsistemas
- Productivo
- Marketing
- Financiero
- Directivo



Mercado de Factores

Cuadro 2.4. El empresario y el entorno económico.

En el estudio del entorno económico debemos además advertir que éste es cambiante. La interacción del comportamiento de los agentes económicos modifica el escenario permanentemente lo cual dificulta la adaptación y obliga a reformular la estrategia constantemente.

Asimismo, en el análisis del entorno económico de los negocios, diferenciaremos cuatro sectores económicos. Por lo general las **Empresas** (unidades de producción) y las **Familias** (unidades de consumo y a su vez propietarias de los factores productivos) son los sectores económicos que más influyen en el entorno empresarial y en el mercado. Pero para completar este análisis, debemos incluir dos sectores económicos adicionales que han cobrado en los últimos tiempos una relevancia fundamental en el análisis estratégico. Nos referimos al Estado y al Sector Exterior. El **Estado** al aumentar su participación e intervención en la actividad económica aparece como el *principal agente a la hora de alterar el entorno económico*. Mediante la política económica, su participación en el PIB y la regulación económica afecta directamente tanto al entorno de ventas de la empresa como al de compras y producción, y el agente empresarial deberá estar atento, tanto a las *acciones* del Estado como a las *señales* que emite a través de los responsables de las políticas y la gestión públicas. De este análisis, el empresario deberá formar sus expectativas, sobre cómo estas acciones y señales del Estado pueden alterar el entorno económico de su empresa y discernir sus efectos.

Por su parte, el **Sector Exterior** ha cobrado una enorme importancia con la configuración de grandes áreas económicas como la Unión Europea, y la progresiva internacionalización económica, tanto de los mercados de bienes como de los mercados de capitales. El agente empresarial se mueve en un entorno que cambia sustancialmente por la decisión no del gobernador del Banco Central de su propio país, sino por el cambio en la política monetaria de otro país. La competencia en los mercados internacionales es fuerte y permite adquirir factores de mejor calidad y precio, a la vez que dificulta el mantenimiento de su propia cuota de mercado. La financiación de los proyectos de inversión puede verse también abarataada en mercados financieros internacionales con movilidad de capitales. Ante esta realidad, el análisis del entorno económico adquiere una complejidad que lo hacen casi inabordable, casi inexplicable, pero que permite captar oportunidades de beneficios a los mejor formados, a los más capaces, a los más intuitivos.

### NOTA BIBLIOGRÁFICA

Este capítulo es muy personal. No es posible remitir a ninguno de los manuales al uso. Si quiere profundizar en la función empresarial, le sugiero *Empresario y Entorno Económico* (Deusto, Bilbao, 1991) y quizá mi último trabajo *La teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios* (Alianza, Madrid, 2000).