

empresa

by **Rodrigo Borja**

17 julio, 2018

in **Enciclopedia**

0

No es un término propiamente jurídico sino económico. Es la acción de acometer algo, generalmente arduo y dificultoso. En el ámbito económico significa la unión de capital y trabajo para alcanzar un fin de lucro.

La empresa no es necesariamente una compañía, o sea una sociedad de personas o de capitales jurídicamente organizada. El concepto de *empresa* es más amplio que el de *compañía*. Esto significa que toda compañía, cualquiera que sea su clase, es una empresa pero que no toda empresa es una compañía.

La *empresa* es una unidad de producción en cualquiera de los campos económicos. *Empresario* es el que la promueve ya con el aporte de su capital, ya con el de su gestión directiva, ya con ambos factores a la vez, y asume el riesgo de los resultados. El empresario es el propietario del instrumento de producción. Eso le da generalmente el derecho de ejercer funciones de decisión y de control sobre él y, en este sentido, está contrapuesto a los funcionarios y trabajadores, que venden a la empresa su fuerza de trabajo intelectual o manual. El beneficio del empresario es la *>utilidad*, el del funcionario el sueldo y el del trabajador el *>salario*. *Empresariado* es el conjunto de empresarios, usualmente organizados por ramas de la producción, en poderosos *>grupos de presión* para defender sus intereses corporativos. Y *empresarial* es todo lo que a ellos atañe.

Según el volumen de sus operaciones, la empresa puede ser *grande*, *mediana* o *pequeña*. Puede ser *individual*, si está formada por una sola persona, aunque trabaje con capitales ajenos por la vía del crédito, o *colectiva* si está compuesta por varias personas asociadas que comparten los beneficios y riesgos de la operación. Puede ser *privada*, *mixta* o pública, según sus miembros sean solamente personas particulares, o una combinación de personas particulares con entes públicos, o entes públicos únicamente. En atención al rubro

de su producción puede ser *debienes* o de *servicios*. Y, dependiendo de su radio de acción, puede ser una *empresa nacional* o una *corporación transnacional*.

La empresa moderna, cualquiera que sea su clase, reúne y combina los tres factores de la producción: el *>trabajo* en sus diversas modalidades, el *<capital* en cualquiera de sus formas y la *>tecnología*.

En el capitalismo moderno de corte occidental la propiedad de las empresas está repartida entre muchos accionistas, a veces decenas y hasta centenas de miles de accionistas, pero la toma de decisiones queda concentrada en un pequeño grupo de “gerentes” o “ejecutivos” profesionales, especialmente seleccionados en función de su talento, que son quienes las administran. No hay algo que les garantice estabilidad en la función salva su capacidad personal. Están allí mientras no aparezca alguien con mayor capacidad. En este “darwinismo” empresarial, en que prevalece el más apto, desenvuelven su actividad.

La moderna empresa capitalista de los países desarrollados, de producción en serie y a gran escala, se funda en el principio de “precios bajos y altos salarios”, como una demanda propia del sistema. Los precios bajos son el resultado, de un lado, de los menores *<costes* unitarios de producción en razón de la escala y, de otro, del método de fabricación en serie, que resulta mucho más eficiente y rápido. El concurso de los robots aumenta aun más estas características. Los salarios altos no obedecen a género alguno de “altruismo” sino al imperativo puramente económico de las propias empresas de estimular el poder de compra de la gente para que sus productos tengan salida. Las masas trabajadoras son, al mismo tiempo, las consumidoras. Por tanto, es de interés del propio sistema de producción que ellas tengan poder adquisitivo y alto nivel de consumo. Lo cual se logra con el incremento de los salarios. Esta es la lógica de la moderna empresa privada en las economías de mercado.

En la *sociedad del conocimiento* actual, gracias a la incorporación de la tecnología moderna al servicio de las funciones “gerenciales” de las empresas —del “*management*”, que llaman los norteamericanos— está en proceso la *revolución de la administración* que resulta de la aplicación del conocimiento especializado al trabajo, a las herramientas y a los procesos productivos. Es el conocimiento aplicado al conocimiento mismo. Proceso que ha tenido un efecto multiplicador en el rendimiento del capital, la tecnología y el trabajo, o sea en el aumento de la *>productividad* de las empresas.

Esto se ve claramente en la trayectoria empresarial norteamericana del siglo XX. La vieja influencia personal de los magnates de la industria, que fueron los padres del capitalismo americano —los Rockefeller en el petróleo, Morgan en la banca, Vanderbilt en los ferrocarriles, Carnegie en el acero, Du Pont de Nemours en la industria química, Henry Ford en el automóvil— ha sido sustituida por el poder real de los administradores profesionales de las empresas, que son quienes toman las decisiones cruciales acerca de las proyecciones de su crecimiento, del mercado, de las innovaciones tecnológicas, de la obtención de recursos financieros, de las negociaciones con el poder político y con los sindicatos, de la selección de los campos de investigación científica, en suma, del desarrollo y operación de las empresas. Dadas las complicaciones del sistema, ya no es posible que la “junta de accionistas” ni el “consejo de administración”, que de tiempo en tiempo se reúnen, ni menos una sola persona o un grupo de personas a título de “dueños”, puedan tomar las resoluciones administrativas de una gran empresa. Estas competen en la actualidad a una poderosa “máquina de razonamiento integrada” que en ella existe para adoptar las decisiones capaces de mantener el continuo crecimiento de la corporación central y de sus filiales hasta límites que hubieran sido inconcebibles para la empresa tradicional.

Esta es la *managerial revolution* que se inició a principios de los años 40 del siglo XX, según lo anotó James Burnham, pero que hoy ha tomado una velocidad vertiginosa.

Dentro del sistema capitalista, hoy más avasallador que siempre, hay ciertos “enclaves” socialistas representados por las *empresas cooperativas*, que se rigen por el sistema de autogestión. Ellas son organizaciones de ayuda mutua entre sus asociados, que buscan eliminar los intermediarios, bajar los costes y obtener ventajas de diversa clase en favor de sus miembros. Las *cooperativas de consumo* se proponen eliminar los intermediarios que encarecen los productos básicos, poner en contacto directo a los consumidores con los productores y, por tanto, disminuir los precios de los bienes. Las *cooperativas de producción* convierten a los consumidores en productores y eliminan la dicotomía tradicional entre quienes producen los bienes y quienes los compran para el consumo. Y las *cooperativas de crédito*, fundadas en la unión de pequeños capitales, entregan a sus miembros préstamos monetarios para la producción o el comercio a tasas preferenciales de interés. Todas estas empresas operan por autogestión en la medida en que convierten a los trabajadores en patronos de sí mismos al entregarles las gestiones empresariales y operativas de la actividad

productiva. En esto consiste la autogestión. Ella elimina la clásica relación patronal, al transferir los poderes de gestión administrativa a los propios trabajadores, y la propiedad privada de los medios de producción como fundamento del poder de decisión empresarial.

En unos pocos países —Alemania principalmente, a partir de una ley de 1952— se ha establecido el sistema de *cogestión* laboral para mejorar las relaciones obrero-patronales de las empresas, al asociar a los asalariados a los órganos de decisión de ellas. La cogestión supone un derecho efectivo de la representación obrera a participar en la deliberación y toma de las decisiones y va más allá de la mera opción de información o consulta.

La empresa es una pieza clave del sistema capitalista. Es la figura central de este tipo de economía. Hasta el punto de que muchos economistas de la escuela clásica identificaron al empresario con el capitalista. Sin embargo, en los sistemas económicos estatificados la empresa, si bien no tiene fines de lucro —o al menos esa no es su “razón de ser”— y se forma para llevar adelante proyectos de orden social o económico, está constituida por los mismos elementos que la empresa capitalista: capital y trabajo, pero ambos pertenecen al Estado. De modo que ella, en este sistema, solamente puede ser pública, aunque caben las llamadas *empresas mixtas* —mixtas, bajo la óptica microeconómica— en las que el capital lo mismo que los cuadros de la administración se integran con la aportación privada y pública, como lo está haciendo China desde que aplicó su política de reforma y apertura y como lo ha comenzado a hacer Cuba, como parte de su plan de conversión económica.

En el sistema de economía abierta —*economía de mercado*— hay diversas formas de control capitalista sobre las empresas. Una de ellas son los llamados *>holdings*, que son corporaciones cuyo objetivo consiste en adquirir y poseer acciones o participaciones mayoritarias en otras empresas a fin de ejercer el control de ellas. Las empresas controladas conservan formalmente su individualidad pero pierden toda autonomía debido al dominio absoluto que el *holding* ejerce sobre ellas a través de la presencia mayoritaria de sus delegados en las juntas directivas. Otra forma de control es la de los *<carteles*, que implican un acuerdo subrepticio entre empresas independientes, que fabrican o distribuyen los mismos productos, para suprimir o limitar los riesgos de la competencia comercial entre ellas. Finalmente, los *>trusts*, que son un típico fenómeno del *<capitalismo*, constituyen una forma de concentración monopolista u oligopólica de empresas para cautivar mercados, eliminar la

competencia, imponer precios y asegurarse beneficios desmesurados. Suelen constituirse por fusión o absorción de empresas o por otros medios de control