

El espíritu empresarial bajo la hegemonía del capital financiero. Notas críticas al libro *¿Quién crea empresas? Redes y empresarialidad**

*The Managerial Spirit under the Financial Capital Hegemony.
Critical Notes to the Book ¿Quién crea empresas? Redes y empresarialidad.*

por Victoria Cañete **

Actualmente, la empresa es aceptada como la forma privilegiada y “natural” de gestionar la producción social. Sin embargo, el recorrido histórico hasta la aparición de esta institución supuso la creación de mecanismos y reglas económico-jurídicas que regulan su actividad y que representan un desafío para las teorías económicas. Tanto para la tradición neoclásica como para el materialismo histórico, el rol desempeñado por la empresa resulta complejo de interpretar. Entre otras cuestiones, por su capacidad de incidir sobre el mercado y por la separación entre la propiedad y el control gerencial de las decisiones al interior de las mismas.¹ Desde mediados del siglo XX, se ha abierto un campo de investigación dedicado al análisis histórico de las empresas y a la teorización de su función económica, social y política. La preeminencia política otorgada desde hace unos años a la “Empresarialidad y/o Espíritu empresarial”², ubican los cambios intra e inter empresariales en el centro de la escena a la hora de interpretar el rumbo adquirido por la economía capitalista mundial y los tipos de relaciones predominantes entre capital y trabajo

El libro de los sociólogos I. Brunet Icart y A. Alarcón Alarcón invita a analizar la construcción discursiva y el fomento político de la figura del emprendedor-empresario, vivenciada en Europa durante la década de 1990. Para ello concentran su investigación en cinco ejes temáticos. En el primero, se realiza una revisión crítica de las teorizaciones sobre la naturaleza del espíritu empresarial y la función del empresario. Seguido por una interpretación de los principales rasgos del actual capitalismo globalizado. Luego, en el tercero, se estudian las consecuencias del crecimiento económico español a partir de su incorporación en la Comunidad Económica Europea. En el cuarto se caracteriza la composición sectorial y el comportamiento empresarial del distrito industrial localizado en el Camp de Tarragona. Por último, se releva la percepción o esquema de sentidos que movilizó a 54 sujetos a actuar como agentes en el mercado y crear nuevas empresas.

Los autores engloban las teorías que caracterizan la empresarialidad de una persona por sus acciones y rasgos psicológicos bajo la categoría de “Perspectiva individual”. De esta forma, destacan sus aportes sobre aspectos solapados en

* Brunet Icart, I. y Alarcón Alarcón, A. *¿Quién crea empresas? Redes y empresarialidad*, España, Ed. Talasa, 2005, 241 p.

** La autora es Profesora en Historia, integrante del Grupo de Estudios Sociales Marítimos (GESMar). También es miembro de la *Revista de Estudios Marítimos y Sociales*.
mvcanete@inidep.edu.ar

¹ Schvarzer, J., Gómez, T y Rougier, M. *La empresa ayer y hoy: nuevas investigaciones y debates*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 2007.

² Entendido como el dinamismo de los agentes económicos, que actúan en el mercado, conducente a la creación de nuevas empresas a partir de la persecución constante de nuevas oportunidades económicas mediante proyectos innovadores.



la teoría económica clásica, como ser: las imperfecciones del mercado y sus “costos de transacción”, la definición contractual de la empresa, las consecuencias de las decisiones tomadas al interior de las empresas sobre la realización económica, la separación entre la propiedad y la gestión del capital, la importancia del conocimiento y la organización en el proceso productivo, etc. No obstante, consideran que esta caracterización personalista no alcanza para determinar quién es el empresario-emprendedor sino tan solo lo que él hace. Así, al asociarlo a los conceptos de innovación y oportunidad, ha devenido en un cuerpo de principios y modelos prácticos de comportamiento empresarial poco explicativos de la complejidad social que abonó el camino para una construcción retórica de la figura del emprendedor-empresario, en tanto agente privilegiado del crecimiento económico y la creación del empleo a partir de sus habilidades para innovar, buscar oportunidades de negocios y crear empresas. Las políticas de fomento del espíritu empresarial, propiciadas desde la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), interpretaban los cambios estructurales de la economía europea como “oportunidades para iniciativas innovadoras” y estimulaban a los gobiernos nacionales para que implementasen reformas conducentes a fomentar externalidades positivas para la creación de Pymes. La empresarialidad era contemplada como un recurso potencial que formaba parte del acervo de una determinada región que debía ser impulsada para lograr su desarrollo económico.

En contrapunto, los autores sostienen que las transformaciones sociales producidas en las últimas décadas han significado la quiebra de los lazos sociales comunitarios y su sustitución por la búsqueda de soluciones privadas a la mayoría de los problemas sociales “o, lo que es lo mismo, que cada cual se busque la vida bajo el paraguas protector del mercado”.³ En este contexto, las políticas de empleo apelaban al espíritu empresarial, a efectos de soportar las transformaciones de los mercados y las nuevas formas de organización de la producción. Transmitiendo la creencia de que las personas debían desarrollar estrategias individuales para estructurar su vida laboral, según criterios de economía de mercado que aseguraran su empleabilidad. En consecuencia, concluyen que es necesario complementar los estudios sobre la empresarialidad con lo que ellos denominan “perspectiva estructural”. Un conjunto de investigaciones, centradas en los factores sociales, económicos e institucionales, que permiten teorizar sobre los condicionantes externos de la empresarialidad. En este sentido, rescatan aquellos enfoques que relacionan las características estructurales de los mercados con los comportamientos diferenciadores de las empresas, los vínculos entre el marco institucional y el desempeño empresarial, las formas en que la redes de relaciones existentes en un entorno o tejido empresarial facilitan/obstaculizan la creación de empresas, la influencia del capital humano y/o la marginación social en la decisión de los agentes de capitalizar su formación como una ventaja competitiva

³ Brunet Icart, I. y Alarcón Alarcón op. cit., p. 12.

en el mercado, etc. Con todo, también aquí advierten que si bien el estudio de la función emprendedora no puede omitir la estructura del campo económico, “la cuestión es determinar de qué autonomía disponen los agentes que se autoemplean creando una empresa respecto de las presiones asociadas a su posición en el campo económico”.⁴

Sin pretender agotar aquí la profundidad del análisis y las particularidades del caso estudiado en los cinco capítulos del libro, vale la pena destacar algunas de sus conclusiones generales.

Desde la perspectiva de los autores, el culto político al emprendedor-empresario creador de Pymes refleja varias cuestiones. En principio, una “reconversión del sistema de convenciones, justificaciones y metáforas que enmarcan, cognitiva e ideológicamente, a los intercambios mercantiles”.⁵ La figura del emprendedor responde a las necesidades de un capitalismo globalizado que es, a la vez, causa y consecuencia del predominio de un “modelo de producción en masa flexible o neofordismo”.⁶ Los debates sobre el espíritu empresarial, la desintegración de las empresas y el crecimiento económico territorial, no deben enmascarar el poder y la influencia creciente del capital global, industrial y financiero. Ya que, tras la falacia de las “economías de filtración”, se instaló una reestructuración empresarial que remueve la base productiva y socio-institucional del Estado de Bienestar y apoltrona en su lugar el antiguo *laissez faire*.

El desarrollo de las tecnologías de la información abrió un camino para la reducción de los costos de transacción de las empresas, tornando ineficiente la integración vertical de la actividad productiva propia del modelo de empresa fordista. El tránsito hacia el neofordismo ha sido impulsado por las relaciones de fuerzas favorables a los capitales concentrados en los grandes grupos empresarios multilocalizados industriales y de servicios. Este modelo se caracteriza por aumentar la competitividad y los beneficios a través de la concentración descentralizada de la actividad productiva. El objetivo consiste en complementar los mecanismos presentes en el mercado y en la empresa para resolver los problemas de coordinación y motivación existentes en el proceso de realización económica. La economía mundial emergente en la era digital se organiza, entonces, en una nueva distribución espacial e intrasectorial de enclaves productivos cada vez más especializados e interdependientes. En consonancia, la Comisión Europea estableció que para aumentar la competitividad de la economía europea una de las claves era recrear un entorno favorable a la creación de empresas que fomentase el espíritu empresarial. En España, esto se tradujo en reformas institucionales y medidas tendientes a socializar a los individuos en valores competitivos que los impulse a comprometerse con la flexibilización productiva. El conjunto de las empresas analizadas se organizaron en función de incrementar su eficacia económica en el

⁴ Ídem, p. 37.

⁵ Ídem, p. 12.

⁶ Ídem, p. 52.



mercado, a través de la especialización y potenciación de su capital intangible (recursos humanos) y la externalización de las actividades productivas secundarias, costosas y/o que menor valor agregado aportaban. La búsqueda de eficiencia productiva replicó el despliegue de estrategias empresariales orientadas a beneficiarse de las ventajas comparativas existentes en los distritos industriales territoriales, tercerizando funciones en una red de empresas de servicios a la producción. La tercerización a través del outsourcing -subcontratación- y la franquicia han sido una forma de establecer redes asimétricas de cooperación e independencia que permiten mantener el control y la subordinación entre grandes y pequeñas/medianas empresas respectivamente. Este desplazamiento hacia la tercerización no significa que las economías hayan dejado de ser industriales sino que ha supuesto una destrucción del empleo neto ocupado por ese sector sin desmedro de su contribución a la generación de riquezas.

La extensión de prácticas ofensivas y defensivas de flexibilización productiva implicó el establecimiento de un nuevo modelo de empleo tendiente a mercantilizar los contratos y reducir así los costes de transacción asociados al oportunismo laboral. La transformación del sistema de relaciones laborales ha tenido un impacto desigual sobre el mercado de trabajo, provocando la segmentación de la fuerza de trabajo. Por un lado, una mano de obra calificada, regulada por la flexibilidad interna -funcional y salarial- y con mayor margen de compromiso, colaboración y participación en las actividades de la empresa. Por otro, una mano de obra secundaria donde predominan los contratos mercantiles precarios, la flexibilidad numérica, la degradación en las condiciones de trabajo y la inestabilidad laboral. Los trabajadores involucrados en aquellas actividades consideradas esenciales para la empresa son discursivamente identificados como “recursos humanos” y tratados como fuente de ventajas comparativas. Mientras que los trabajadores periféricos, son discursivamente caracterizados como “emprendedores-empresarios”, más confiados en las oportunidades que brinda el mercado que en la estabilidad de un empleo por cuenta ajena. Sin embargo, el estudio demuestra que esto constituye una forma de ajuste orientada a aumentar la productividad del trabajo, abaratar costos, reducir riesgos y disminuir los conflictos laborales. Los autores sostienen que “en el nuevo espíritu del capitalismo globalizado, en donde las reglas de juego las ponen las empresas-red de características transnacionales, el empleo depende tanto de la empleabilidad que cada trabajador demuestre a diario como de su iniciativa para autoemplearse, esto es, de ser empresarios de su propia fuerza de trabajo”.⁷

Cabe aquí una aclaración: el objetivo de la investigación es analizar quiénes crearon empresas, cómo, y por qué, a fin de deconstruir el discurso dominante sobre empresarialidad en torno a las consecuencias que la flexibilización productiva ha tenido sobre la relación entre capital y trabajo. Para ello contextualizan el éxito que estas prácticas discursivas tuvieron sobre el comportamiento de

un sector de la fuerza laboral con los recursos necesarios para crear empresas. Y sostienen que la “liposucción de las empresas es un ejemplo de que estamos ante la presencia de la sublimación de las fuerzas productivas”.⁸ Quizás sea necesario matizar su interpretación del nuevo modelo de organización reticular de las empresas como una confirmación de la independencia del capital con respecto al trabajo para su crecimiento. De hecho, su análisis de la economía española muestra que la relación salarial continúa siendo mayoritaria. Que la externalización va más allá de la simple generación de trabajadores por cuenta propia. Contratar externamente equivale a eliminar comportamientos oportunistas de tipo laboral para pasar a contratos entre “empresarios profesionales autónomos”. Esta operación consiste en delegar responsabilidades sociales sobre la fuerza de trabajo asalariada en las Pymes subcontratadas o en los trabajadores autónomos con menos conexiones con los mercados de servicios y constituye una forma indirecta de aumentar el disciplinamiento de la fuerza de trabajo. Los autores también destacan que “la relación laboral no es única ni principalmente una relación mercantil sino una relación social”.⁹ Creo que sería conveniente, entonces, circunscribir los logros de la avanzada neoliberal de los años noventa a la puja constante por la hegemonización de la distribución social de la riqueza que, según parece, sigue estando mediatizada por la reproducción social del trabajo como fuente de derecho. Observar esta avanzada en términos de correlaciones de fuerza entre capital/trabajo evita traducir autoexplotación por desproletarización.

Luego de indagar sobre las trayectorias, los recursos y los intereses que manifiestan los emprendedores por convertirse en empresarios, Brunet Icart y Alarcón Alarcón afirman que los denominados emprendedores son trabajadores formados a través de su experiencia laboral previa por cuenta ajena que optan por autoemplearse. Esos trabajadores acaban impelidos a actuar como agentes en el mercado, ya sea por la desvalorización de su formación profesional, el riesgo de desempleo o la irregularidad y precariedad laboral. En consecuencia, ingresan en un juego económico que suprime la responsabilidad de los gobiernos en la creación de empleo y legitima la exclusión de los “pequeños productores más ineficientes”¹⁰, argumentando que la existencia de regulaciones y garantías sociales anula la capacidad competitiva de las empresas y de los territorios. Concluyen, también, que la libertad de estos agentes para actuar está contenida en la posición que ocupa el capital específico que ellos poseen. Siendo más o menos dominantes/dominados a la hora de definir sus estrategias, en función de la distribución desigual de los distintos tipos de capital y las relaciones de poder entre las empresas que integran el sector económico. En el caso de los nuevos emprendedores, su capital humano y social resultó de vital importancia a la hora de establecerse como empresarios. Paralelamente, su dependencia de la

⁸ Ídem, p. 74.

⁹ Ídem, p. 76.

¹⁰ Ídem, p. 77.

⁷ Ídem, p. 15.



red de empresas representa un límite para su expansión. Finalmente, el estudio da cuenta de cómo las relaciones objetivas de poder en el campo económico afectan la caracterización de las preferencias de los propios agentes. Iluminando la génesis colectiva de unas nociones individuales aparentemente incondicionadas, tales como necesidad, preferencia o cálculo. Es sobre el fondo de las interacciones sociales que sostienen la producción en masa flexible, donde los esquemas de percepción y las estrategias posibles de los nuevos emprendedores-empresarios se tornan inteligibles, permitiéndonos conocer quiénes son, cómo actúan y qué rol desempeñan.

La exposición sucinta de las conclusiones generales arribadas en esta investigación no hace justicia a las múltiples variaciones de la situación ilustrada y corre el riesgo de hacerla parecer determinista. Es precisamente en su complejidad que contiene aportes útiles para el estudio de las empresas y los empresarios, al abordarlo empíricamente desde perspectivas que incluyen tanto aspectos estructurales de la actividad económica como las trayectorias sociales y subjetividades que actúan en ella. Por último, este trabajo constituye un estudio de caso que invita al análisis comparado de las similitudes y diferencias con que fueron aplicadas las políticas y las estrategias de flexibilidad productiva en la Argentina durante la década de 1990. En especial en un sector económico como la pesca, donde la subcontratación, la diversificación y la integración empresarial han sido causa y consecuencia de una crisis de sobrecapitalización, en cierta medida sustentada en la flexibilización de la fuerza de trabajo.