

## ¿ES TEMERARIO HABLAR DE UN “MODELO” DE EMPRESARIO ANTIOQUEÑO?

JOSÉ ALFREDO VÁSQUEZ PANIAGUA\*

### RESUMEN

El objetivo de este artículo es reflexionar sobre dos asuntos, el surgimiento de nuevos empresarios, y las características del empresario antioqueño. Dos preguntas orientan la reflexión, ¿Ser empresario es una aptitud resultante de una construcción a lo largo de la vida (se hace) o por el contrario es algo innato, propio de ciertos individuos? Por otro lado, a la luz de algunos planteamientos teóricos sobre el ethos empresarial, y a propósito del cuestionamiento del escritor Luís Aurelio Ordóñez Burbano, respecto al cultivado mito "paisa", según el cual “los antioqueños tienen la exclusividad del espíritu empresarial en todo el país” (Dávila, 2002, p. 181), sería pertinente hacer la siguiente pregunta ¿Es temerario hablar de un “modelo” de empresario antioqueño?

### ABSTRACT

The purpose of this article is to present a reflection about, first, the appearance of new businessmen and, second, the characteristics of Antioquenan businessmen. The reflection is guided by two questions. ¿Being a businessman is the result of long-life learning or, in contrast, something innate, exclusive to some persons? Then, following some theoretical approaches about the entrepreneurial ethos and statements of Luis Aurelio Ordóñez Burbano about the “paisa” myth, in which “antioquenan people have the exclusivity of entrepreneurial spirit in the whole country” (Dávila, 2002, p. 181), the second question is: Is it reckless to talk about a “model” of antioquenan businessmen?

### PALABRAS CLAVE:

Empresario, Antioquia, ethos empresarial, creatividad.

### KEYWORDS:

Businessman, Antioquia, entrepreneurial ethos, creativity.

---

\* Ingeniero Civil, Universidad Nacional de Colombia; Magíster en Economía, Universidad de Antioquia; Magíster en Evaluación y Gestión Ambiental, Colegio Oficial de Arquitectos Técnicos de Málaga, España; Estudios de Maestría en Ingeniería, Universidad Nacional; Estudiante del Doctorado en Administración, Universidad EAFIT, Medellín. Docente-Investigador Maestría en Administración, Universidad de Medellín. Correo: [javasquez@udem.edu.co](mailto:javasquez@udem.edu.co).

## INTRODUCCIÓN

El asunto del surgimiento empresarios, de las condiciones o características del entorno que favorecen u obstaculizan la emergencia de las aptitudes de estos quijotes de la empresa, ha sido una preocupación de diversos autores en el mundo, y particularmente de aquellos considerados de la cultura occidental. Los programas de formación en emprendimiento intentan de alguna manera apostarle a la idea de que es posible aportar elementos para hacer de una persona un empresario. Para ello se proponen recurrir al *espíritu emprendedor* que al parecer anda oculto en el ser de las personas. A partir de las acepciones de empresario, propuestas por Joseph Schumpeter, W. Baumol, H. Leibenstein, Franklin Knight, Israel Kirzner, Jean Baptiste Say, Alfred Marshall, y Carlos Marx., entre otros teóricos, se ha definido de diversas maneras aquello que caracteriza a la manera de un modelo universal, el modo de ser de un empresario.

Aún con las propuestas de los autores antes citados, no se podría argumentar que exista un consenso en sus posturas respecto a lo que se pudiese considerar que es o debería ser un empresario. Tal vez el problema de la emergencia del empresario podría ser comprendido más desde las prácticas que desde los planteamientos teóricos, y en ese caso, si se considera la fenomenología, como diría Husserl, el empresario es más un asunto que se deriva del mundo de la vida, lo que sugiere un acercamiento al problema de identificar un modelo de empresario desde los actores, esto es, desde los agentes. Los empresarios antioqueños han sido considerados por algunos estudiosos de la empresa como modelo del empresario colombiano, lo que podría dar luces para abordar la cuestión. Ahora, considerando los modelos de empresario que sugieren diversos teóricos de la empresa, este artículo tiene como objetivo tratar de identificar un modelo de empresario antioqueño, a partir de las características que se aprecian en algunos empresarios ilustres de la empresa antioqueña y de los modelos de empresario propuesto por los autores antes considerados.

En referencia al nuevo marco para el desarrollo empresarial, que pretende transformar a Colombia en tan solo dos décadas en un país de ingresos medios, (anunciado recientemente por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo), teniendo presente los planteamientos de Dani Rodrik de la Universidad de Harvard (impulsor de la nueva política industrial) sobre la necesidad que tienen las sociedades de acelerar los procesos encaminados a construir nuevas capacidades empresariales, y en virtud del impulso que

han tenido en la última década las iniciativas de apoyo a los procesos de empresarismo o emprendimiento (entiéndase creación de nuevas empresas), tanto a nivel nacional como regional (desde el sector público y privado), valdría la pena preguntarse, de cara a este reto del nuevo marco de desarrollo empresarial en que se dirige el país, por el papel que debería jugar el famoso mito "paisa", según el cual, los antioqueños tienen la exclusividad del espíritu empresarial en todo el país. A propósito del conocido mito paisa, este artículo tiene como objetivo central reflexionar sobre la pregunta ¿existe un modelo de empresario antioqueño que pueda constituirse en un elemento de construcción de lo que podrían ser el ethos empresarial del país? De resultar esto cierto, los procesos de formación en emprendimiento tendrían a partir de allí, posiblemente una luz en el camino.

## **METODOLOGÍA**

Para abordar las preguntas objeto de este artículo se hará alusión a cinco casos representativos de empresarios exitosos en Antioquia (entre los siglos XIX y XX) ampliamente reconocidos en la literatura sobre historia empresarial en el país. Entre ellos se considerarán específicamente: Carlos E. Restrepo, José María Sierra Sierra "Pepe Sierra", Alejandro Echavarría Isaza, Ricardo Olano Estrada y José María Uribe Restrepo.

Se analizarán dos aspectos básicamente, en primer lugar, la adquisición de conocimientos y en segundo lugar las aptitudes innatas del empresario. La adquisición de conocimientos se considerará como una forma que permite a un individuo "hacerse" o "adquirir" competencias para ser empresario, mientras que las aptitudes innatas, hacen alusión al hecho de poseer unas condiciones personales, unos elementos para "ser" empresario: poseer habilidades para los negocios, tener un origen familiar de empresario, entre otras.

Inicialmente se partirá de las acepciones de empresario propuestas por Joseph Schumpeter, W. Baumol, H. Leibenstein, Franklin Knight, Israel Kirzner, Jean Baptiste Say, Alfred Marshall, y Carlos Marx. A partir de los planteamientos teóricos de estos autores y de unas características que se identifican en estos casos de empresario, se proponen dos esquemas para el análisis, uno sobre Modelos de empresario y las características del empresario antioqueño, y otro sobre las características de los empresarios antioqueños en términos de origen familiar, formación intelectual, actividades

económicas y experiencia en la vida pública.

## **EL EMPRESARIO**

Los planteamientos teóricos de Schumpeter, Baumol, Leibenstein y los demás autores, hacen alusión a diversos elementos sobre las características del empresario. En el caso particular de Schumpeter, Knight, Leibenstein y Kirzner, es posible identificar las siguientes cuatro funciones del empresario "buscar la información (conquistarla), reducir las ineficiencias, innovar, rebajar la incertidumbre" (Dávila, p.16).

Para Schumpeter el empresario "es un agente capaz de dar una respuesta creadora, esto es, de poner en marcha innovaciones o prácticas desconocidas, ajenas a las existentes,...el empresario es protagonista del desarrollo económico, el elemento dinamizador por excelencia" (Dávila, 2002, p.11).

Para Knight, "la incertidumbre (ausencia de información) es la característica principal de la competencia económica y la fuente del beneficio del empresario". "El empresario es el agente económico que se especializa en asumir esta incertidumbre" (Dávila, 2002, p.12). Para Knight, el empresario es el encargado de reducir la incertidumbre a los inversionistas y dueños del capital de la empresa.

De acuerdo con los planteamientos teóricos de Leibenstein, la función del empresario está relacionada con situaciones en las cuales tiene lugar la existencia de mercados imperfectos, e información incompleta, y como resultado de lo anterior, problemas de asignación eficiente de recursos. Ante esto, el empresario deberá detectar y reducir las ineficiencias, lo que implica actuar permanentemente en ambientes de incertidumbre y más aún salir bien librado, lo que demanda de éste, habilidad para detectar las ineficiencias, y creatividad para plantear soluciones ante situaciones por lo general adversas.

Baumol considera que en la función empresarial existen diferentes factores que inducen al empresario a definir y aplicar medidas tendientes a "fomentar las actividades empresariales que resultan beneficiosas para el desarrollo, y desincentivar aquellas que lo impiden o restringen" (Dávila, 2002, p.8). El empresario es un optimizador, cuya actividad al estar expuesta a la incertidumbre, implica el uso de la imaginación (la creatividad), con

lo cual la actividad empresarial no puede ser estandarizada, ni abordada en términos generales. Esto implica de parte del empresario una actuación que tenga presente las características y especificidad propias de cada tipo negocio.

Para Jean Baptiste Say un empresario es una persona que está en capacidad de manejar tres operaciones fundamentales; estudiar el progreso y las leyes de la naturaleza respecto a él, aplicar esos conocimientos a un empleo útil, llevar a cabo el trabajo manual indicado por las dos operaciones anteriores” (Say, 2001, p. 66). Say hace énfasis sobre la parte aplicativa de los conocimientos en la empresa, y afirma que conocimientos no bastan, pues se requiere de medios para ponerlos en práctica. La acepción de Say se enfoca básicamente en el problema del conocimiento, tanto del saber de los procesos productivos y leyes que los gobiernan, como del saber que se requiere para la aplicación de los conocimientos anteriores en la producción. Say considera que para el empresario los conocimientos le son también favorables para disminuir el dominio de los prejuicios, le evitan enfrentarse a la incertidumbre, además, porque independiza el manejo del negocio de las habilidades y destrezas del empresario. (Say, 2001, p. 67). Para Say, las aptitudes del empresario, su intuición y prejuicios al parecer no son relevantes.

En Alfred Marshall, ser fabricante (empresario) demanda además de un nivel de conocimiento muy adecuado del negocio (industria) unas facultades especiales. Estas facultades se refieren, en el primer lugar, a *“tener la facultad de prever los movimientos amplios de la producción y el consumo.... ver donde existe la oportunidad para ofrecer un nuevo artículo... mejorar el sistema de producción de un viejo artículo...saber apreciar las circunstancias con cautela y asumir riesgos con audacia,...debe conocer los materiales y la maquinaria que se utilizan en su industria.* En segundo lugar, se refiere a *“tener facultad para saber seleccionar a sus ayudantes y confiar en ellos...interesarlos en el negocio,...despertar el espíritu de empresa que hay en ellos...”* (Marshall, 1995, p. 249) En esta acepción, se espera que el empresario adecuadamente informado logre direccionar de manera exitosa el negocio, adaptándose continuamente a las necesidades o demandas del medio. Para ello su habilidad para prever movimientos en el mercado, e identificar oportunidades de negocio, son fundamentales.

En las concepciones de empresario de Marshall y Say puede identificarse claramente un aspecto similar en lo que se refiere a la necesidad que se tiene de un conocimiento profundo de las cosas propias de la industria. Es posible sin embargo, apreciar una

diferencia fundamental entre ambos autores, mientras para Marshall las aptitudes intelectuales son determinantes del empresario, para Say no se consideran importantes.

En el concepto de Israel Kirzner, el empresario es un tomador de decisiones, quien en *vista de un conocimiento perfecto, se inclina hacia la importancia de poseer nuevas informaciones, lo que genera una secuencia continuamente cambiante de decisiones* (Kirzner, 1998, p. 5) y siguiendo a Kirzner, *este empresario se dirige siempre hacia fines potencialmente provechosos hasta inadvertidos, así como hacia recursos disponibles potencialmente valiosos aún sin descubrir*. Por ello el conocimiento perfecto y la producción perfecta eliminan el elemento empresarial, de aquí que la decisión individual (empresarial) aparece cuando se elimina la predicción perfecta. Así, *el empresario es un equilibrador ante variaciones en el mercado, un agente respuesta, un ser alerta a las oportunidades* (Kirzner, 1998, p. 27).

En ambos autores igualmente se desconocen la importancia de las aptitudes innatas que debe poseer el empresario para realizar su función en el mercado. Por otro lado el empresario puro se asemeja más al concepto de empresario de A. Marshall, pues en ambas acepciones el problema de la incertidumbre y el riesgo que debe enfrentar continuamente el empresario (dado que no se está en un mundo de conocimiento perfecto, o de plena información por lo que el proceso de toma de decisiones) le exige a éste recurrir a sus capacidades para prever situaciones, al uso de la intuición para enfrentar situaciones y tomar decisiones a diario con carencias de información y la falta de medios completamente adecuados.

El concepto de empresario en Carlos Marx difiere de manera sustancial con las acepciones anteriores. Para Marx, el empresario se reconoce por su calidad de propietario de los medios de producción y maximizador del ingreso (soportado fundamentalmente en el asunto de la plusvalía). No se reconoce la necesidad de unas aptitudes de este individuo para tomar decisiones ante un mundo de conocimiento imperfecto, de un mercado cambiante, que requiere del empresario su papel de equilibrador entre variaciones en el mercado (la producción y el consumo). Para Kirzner, por el contrario, el control de los medios de producción y el interés maximizador del ingreso no determinan la empresarialidad del sujeto (Kirzner, 1998, p. 16). La concepción de empresario de Marx, se asemeja de alguna manera más a los planteamientos de Jean B. Say que a los de Marshall y de Kirzner.

## EL SURGIMIENTO DE EMPRESARIOS

Una vez presentadas algunas acepciones de empresario, y a la luz de los interrogantes inicialmente planteados, se aborda a continuación la primera pregunta ¿Ser empresario es una aptitud resultante de una construcción a lo largo de la vida (se hace) o por el contrario es algo innato, propio de ciertos individuos? Para dar respuesta a esta pregunta se consideran los dos aspectos básicos propuestos, esto es, la adquisición de conocimientos y las aptitudes innatas del empresario.

Para el caso de Schumpeter, dado que ser empresario implica la creatividad, en términos de la innovación, del desarrollo de nuevas maneras de hacer, de la creación de nuevos productos, de poner en marcha innovaciones, lo que resulta ser algo complejo, puesto que, en términos generales, el uso de la imaginación y la creatividad no se adquiere exclusivamente con la formación intelectual, ni es algo que solamente se podría atribuir a aptitudes innatas del empresario. Para el caso de la producción de un artículo, por ejemplo, difícilmente un individuo podría innovar en sus características o técnicas de producción, si se desconocen al menos los elementos básicos de ello, con lo cual, el desarrollo de la creatividad no podría circunscribirse exclusivamente a un asunto de aptitud del empresario, pues el conocimiento específico del bien es, de entrada, fundamental. Aunque de tenerse el conocimiento del bien, esto no constituye garantía del surgimiento de la innovación en quien posee dicho conocimiento, pues podría no tener lugar. La innovación es más bien una mezcla de ambos factores, conocimiento específico y aptitud para la creación a partir de dicho conocimiento base. Con ello, el empresario innovador es más producto de ésta particular combinación de elementos en el individuo, que de uno de ellos exclusivamente.

En el caso de Knight, "el empresario es un agente económico que tiene como actividad fundamental reducir la incertidumbre a los inversionistas y dueños del capital de la empresa, con lo cual se requiere de una disposición especial, una aptitud para soportar las presiones derivadas de los riesgos que resultan de la actividad productiva, además de una capacidad para planificar la producción y el logro de los objetivos de la empresa, aun en ambientes muy complejos de gran incertidumbre. Esta aptitud podría derivarse de condiciones innatas del empresario, además de aprendizajes adquiridos por experiencia en el negocio. Esta experiencia se refiere a conocimientos adquiridos posiblemente por vivencias específicas en el manejo del negocio, o como resultado de una formación

académica en el área específica. El manejo de la incertidumbre implica un conocimiento profundo del negocio (procesos de producción, uso de tecnología, insumos, materias primas, entre otros) y del sector de la economía al que se subscribe la actividad productiva (tipo de mercado en el que se opera, comportamiento del mercado, preferencias de la demanda, niveles de oferta, dificultades y potencialidades del sector, entre otros). Además una pericia especial ante la incertidumbre, no aversión al riesgo. Una actitud de auto confianza en la capacidad para el logro de metas y una disposición para asumir retos permanentemente, lo que implica asuntos de orden psicológico del individuo. Estos aspectos que se consideran innatos, propios de los modos del ser individual, puesto que no se derivan directamente de procesos de formación o la adquisición de conocimiento. En este caso, el ser empresario demanda dos aspectos igualmente fundamentales, un saber específico del negocio (conocimiento no necesariamente científico) y unas habilidades especiales frente al problema del riesgo.

De acuerdo con los planteamientos teóricos de Leibenstein, el empresario deberá poseer una habilidad especial para detectar y reducir las ineficiencias resultantes de mercados imperfectos, de la existencia de ambientes inciertos, en los cuales deberá actuar. El actuar en ambientes de incertidumbre implica, en primer lugar, un profundo conocimiento del negocio en que se actúa y, en segundo lugar, una actitud del empresario similar a la que demanda la acepción del empresario en Knight. El conocimiento propio del negocio, puede ser adquirido de un proceso derivado de la experiencia específica en el área, o de una formación académica adquirida. Con ello es posible reducir ineficiencias en la producción de un bien o servicio. El asunto problemático aquí hace alusión más a las aptitudes especiales que debe poseer el empresario, a su disposición para actuar continuamente en ambientes de incertidumbre. A la necesidad que tiene el empresario de recurrir a la imaginación y a la técnica, para adaptar los procesos productivos a condiciones cambiantes, con la presión constante de lograr los objetivos financieros o económicos, que le demandan los inversionistas y propietarios del capital. Nuevamente para Leibenstein, el concepto de empresario demanda una combinación de dos factores, conocimiento específico del negocio y unas aptitudes especiales del individuo (empresario).

En Baumol, la función empresarial demanda del individuo fundamentalmente un conocimiento profundo y permanentemente actualizado del negocio, con lo cual es posible



hacer un uso óptimo de los recursos, en el proceso de producción de bienes y servicios. Esta condición no implica del individuo condiciones especiales en términos de aptitudes para el ejercicio de la actividad empresarial, salvo si se considera que debe ser realizada asumiendo que hay continuamente incertidumbre. No se trata pues de un mero asunto técnico de optimización estática, ni dinámica, ni de optimización estocástica, puesto que el problema de producción no tiene lugar en un ambiente estable, y por tanto predecible con plena certeza. Esta situación que demanda el concepto de empresario en Baumol se torna bastante similar a la que se requiere en Knight, aunque, en este caso, Baumol hace énfasis en la optimización, algo que de todas formas estaría implícito en la actuación que se espera del empresario en Knight. En el caso de Baumol, igualmente, se tienen dos asuntos por resolver, por un lado el problema del saber específico del negocio para reducir ineficiencias (según sean las características del proceso productivo en cuestión) y por otro lado, una condición de aptitud del empresario para estar actuando permanentemente en la búsqueda de nuevas alternativas de producción, ajustadas a las señales del mercado, y a los intereses financieros y económicos de la empresa.

En el caso de Jean Baptiste Say el problema del empresario está centrado en el conocimiento teórico y aplicado a la producción. Con esto, y dado que el conocimiento puede ser adquirido tanto por experiencia como por formación intelectual, se podría afirmar que, para Say, el empresario puede ser resultado de procesos de formación intelectual, y que el ser empresario no implica poseer facultades humanas especiales para ello.

Para Alfred Marshall, además de requerirse un conocimiento profundo de las cosas de la industria, se requiere de unas aptitudes que son innatas en el empresario, tales como, su capacidad para prever cambios en el negocio, su audacia para el manejo de los riesgos, la capacidad para prever cambios en el mercado y para adaptarse a situaciones cambiantes. Al respecto, podría afirmarse además, que estas facultades pueden ser adquiridas en el transcurso de la vida, tal como sugiere Marshall al hacer alusión a la falta de éxito de los hijos de los hombres de negocios en la empresa, según él por *la falta de entrenamiento en la adquisición de vigor físico y fuerza de carácter* (Marshall, p. 259).

En este sentido podría afirmarse que para Marshall es posible la formación del empresario en algunos aspectos que se refieren específicamente a los asuntos de la producción en la industria, mediante procesos de capacitación y entrenamiento, a la manera que se suele

usar en la formación académica. Pero, en lo que se refiere a la adquisición de aptitudes y habilidades para el manejo empresarial por ejemplo de aspectos como el riesgo, la previsión, la astucia para los negocios, requiere un proceso durante la vida, el cual no se ciñe al esquema tradicional de aprendizaje académico, pues es más vivencia y práctico, lo que demanda años y experiencia de diversa índole. Este tipo de formación de entrada riñe con las metodologías que se suelen impartir en la academia cuando se realizan procesos de formación para el trabajo. Bajo la óptica de Marshall, la formación de empresarios desde la academia resulta en gran medida problemática, porque los asuntos metodológicos y pedagógicos solo se ajustan para la adquisición de competencias en los aspectos relacionados con una de las dos facultades que debe poseer el empresario.

De acuerdo con los planteamientos sobre el concepto de empresario de Israel Kirzner, se tiene que este individuo requiere poseer unas habilidades que difícilmente se adquieren mediante los estándares de formación que se imparten desde la academia. Así por ejemplo el aprender a sensibilizarse con asuntos inesperados del mercado, a cambios súbitos, a tomar decisiones en un mundo de conocimiento imperfecto, a desempeñarse en un área de la industria, acompañado de medios que no son perfectos, información a veces incierta, con los factores de riesgo en algunos casos de difícil control, exigen del empresario unas capacidades que en general no son las que se suelen identificar en el individuo del común. Aquí es quizás más claro que en los otros autores la dificultad que podría implicar la formación de un empresario exitoso, o al menos un empresario.

A partir de las acepciones de empresario antes consideradas, es posible afirmar en términos generales lo siguiente:

En la mayoría de los autores que han abordado el tema del empresario, es muy reiterativo el reconocimiento de dos asuntos fundamentalmente, en primera instancia, la necesidad de conocimiento específico del negocio en el que se actúa, lo que le da al empresario, elementos para el manejo de la incertidumbre en los mercados que opera, habilidad para ajustar las técnicas de producción a necesidades cambiantes, y en general la reducción de la incertidumbre. En segunda instancia, y no por ello menos importante que la anterior, la necesidad de unas aptitudes connaturales "especiales" que explican la capacidad de éste individuo para adaptarse continuamente a un medio cambiante, en el que regularmente está sometido a altos niveles de presión desde los dueños del capital, el mercado, los empleados, y aún desde su ámbito familiar, entre otros.

Solo en uno de ellos se reconoce entre las características del empresario, la necesidad de ser poseedor privado de los medios de producción.

En solo dos autores se aprecia un desconocimiento del valor de las aptitudes innatas del empresario para su desempeño como tal en el medio.

Por lo tanto, si bien el empresario puede ser un individuo que logra sus objetivos económicos, financieros, y demás en la industria, soportado en gran medida en un saber derivado de la formación académica y la experiencia, es bien reconocido por los estudiosos del tema que requiere de unas capacidades y aptitudes innatas, que en general no responden a procesos de formación consciente. La formación de estas aptitudes le demanda posiblemente un importante periodo de su vida (a través del cual adquieren esas facultades que en manera extraordinaria caracterizan al empresario). Finalmente y para concluir, podría aseverarse que el empresario no es alguien que de manera espontánea surge en el medio, ni es alguien que nace como tal, o se hace solo como resultado de un proceso de formación consciente, pues al parecer es más bien resultado de una combinación de ambos elementos, en una proporción de resulta bastante complejo dimensionar.

Finalmente, y a propósito del título que convoca este artículo, un análisis agregado de los cinco empresarios antioqueños que se consideran en este caso, permite afirmar que estos han surgido como resultado de la convergencia de tres elementos fundamentales. En primer lugar, estos empresarios poseían un saber profundo del negocio y experiencia de años, adquirida a través de su historia familiar. En segundo lugar, poseían habilidades para los negocios, posiblemente desarrolladas desde temprana edad en sus familias. En tercer lugar, tenían a su disposición capitales disponibles para llevar a cabo sus iniciativas de inversión en la creación de empresa. (Ver anexo cuadros Nro.1 y Nro. 2)

## **EL EMPRESARIO ANTIOQUEÑO**

A partir de los planteamientos teóricos de Joseph Schumpeter, W. Baumol, H. Leibenstein, Franklin Knight, Israel Kirzner, Jean Baptiste Say, Alfred Marshall, y Carlos Marx, y considerando el segundo interrogante presentado inicialmente, se pretende ahora abordar la pregunta ¿es temerario hablar de un “modelo” de empresario antioqueño? Para

ello se realiza un análisis comparativo de las características de algunos casos de empresarios antioqueños: Carlos E. Restrepo, José María Sierra "Pepe Sierra", Alejandro Echavarría Isaza, Ricardo Olano Estrada y José María Uribe Restrepo, con el propósito de determinar si existe una especie de estándar, o de elementos base o "modelo" que permita identificar al empresario antioqueño.

En el cuadro Nro.1 se presenta una caracterización de los empresarios antioqueños de acuerdo a los modelos teóricos planteados por los autores antes indicados. En el cuadro Nro. 2 se caracterizan los empresarios según su tradición familiar, en términos de la relación con el comercio y los negocios en general, su formación académica, la actividad económica y su experiencia en el sector público. De la caracterización presentada en ambos cuadros, es posible derivar algunos elementos en torno a los empresarios antioqueños, tal como se presentan a continuación:

### **Propiedad privada de los medios de producción**

De acuerdo al cuadro Nro. 1, en todos los casos considerados, estos individuos eran propietarios de los medios de producción, una característica central dentro de la concepción de empresario en Carlos Marx. Esta característica podría estar asociada a lo que puede apreciarse en el cuadro Nro. 2 sobre la tradición familiar en el comercio y los negocios, de casi todos los empresarios, salvo el caso de "Pepe Sierra", puesto que todos los demás, fueron personas que se hicieron en los negocios desde edades muy tempranas, en el seno de su familia. Otros fueron hijos de empresarios, de donde podría identificarse una cierta influencia desde la vida familiar. Esta situación pudo haber condicionado el que tales empresarios hubiesen incursionado en actividades comerciales, y en los negocios en general, aún desde tempranas edades, lo que luego pudo haber dado lugar para que la actividad empresarial se constituyera en un elemento de identificación que los acompañaría durante toda su vida. Un caso excepcional lo constituye "Pepe Sierra", quien sin una familia de empresarios, logró desde niño forjarse un futuro en los negocios, crear empresa y constituirse en uno de los hombres más ricos de Colombia.

### **Creatividad, practicidad y experiencia**

En el cuadro Nro. 1 es posible apreciar que la creatividad, la practicidad, la experiencia son las características más constantes en todos los empresarios antioqueños, lo que se asocia fundamentalmente a los modelos de empresario de Schumpeter, Jean Baptiste Say, y Alfred Marshall. Ello pudo haber tenido lugar, como resultado del conocimiento derivado de la experiencia de estos empresarios en su contacto "casi directo" con el comercio y los negocios (desde niños), lo que posiblemente les habilitó para poseer un conocimiento profundo del mundo de los negocios, y por ende desarrollar pericia, astucia, "olfato", para desempeñarse en ello e introducir mejoras en los procesos. Por lo que puede apreciarse en el cuadro Nro. 2, en todos los casos la formación intelectual en actividades asociadas a los negocios es escasa, lo que podría dar lugar a que el saber sobre los negocios se derivó fundamentalmente de la experiencia. Este conocimiento de los negocios, no fue adquirido en términos generales como resultado de un proceso de formación académica, sino más bien como consecuencia de la experiencia práctica directa e indirecta en dicha actividad (ver cuadro Nro.1). En el caso de "Pepe Sierra", fue un empresario hecho a puro pulso y por sus propios medios desde niño, una especie de "empresario innato" quien no requirió de formación académica para desempeñarse con éxito en los negocios.

### **Manejo de la incertidumbre**

En todos los empresarios antioqueños se aprecia una disposición para enfrentar retos, incursionar en alternativas de inversión atractivas, aunque ello implique abordar nuevos negocios, y por tanto correr riesgos (ver cuadro Nro.1). Podría interpretarse esto como un alto nivel de confianza de estos empresarios, en un permanente espíritu de aventura durante toda su vida, tras la búsqueda del éxito en los negocios, no en vano Pepe Sierra a sus 60 años de edad inició una nueva fase de su vida empresarial, incursionando en nuevos negocios, tras muchos años en actividades asociadas al comercio, lo que había desempeñado desde niño.

Esta poca aversión al riesgo de los empresarios favoreció la inversión en muchos sectores de la economía, banca, ganadería, comercio, propiedad raíz, infraestructura,

entre otros. En términos generales, no se aprecia una tendencia de los empresarios a incursionar de manera preferencial en un sector de la economía. (Ver cuadro Nro.2)

### **Vida pública**

En el cuadro Nro. 2 es posible apreciar que la mayoría de estos empresarios ocuparon cargos públicos durante su vida, incluso algunos en varias ocasiones. En este caso, hasta José María Sierra S, cuyo origen no está asociado a familias reconocidas en el ámbito de los negocios, posiblemente por su prestigio como empresario llegó a ocupar importantes cargos públicos, llegando a ser miembro de importantes juntas directivas en la banca pública y privada, así como en la industria. Esta condición de empleado público pudo en algún momento facilitar el acceso a información privilegiada respecto a movimientos de la economía, al contacto con gremios de diversos sectores, entre otros. Un factor que pudo ser favorable para el empresario en algunos casos, y para otros como Carlos E. Restrepo, luego de ser Presidente de la República.

### **MODELO DE EMPRESARIO**

El caso empresarial antioqueño se ajusta al modelo de Carlos Marx, solo en lo que se refiere a la posesión de los medios de producción, puesto que dicho modelo al parecer, desconoce el valor de las aptitudes innatas que otros autores reconocen como fundamentales en el empresario. De los demás modelos de empresario considerados, las características de los empresarios antioqueños no se ajustan completamente o en toda su extensión a ninguno de ellos, aunque pueden identificarse una marcada tendencia de estos empresarios con algunas características de los modelos propuestos por Schumpeter, Jean Baptiste Say, Alfred Marshall y Knight.

### **A MANERA DE CONCLUSIÓN**

Podría afirmarse que si bien es posible identificar algunas características similares entre los empresarios analizados, éstas no se aprecian en todos los casos. Por lo cual, siguiendo los planteamientos teóricos de Schumpeter, Baumol, Leibenstein, Knight,

Kirzner, Say, Marshall y Marx en torno a las actitudes y aptitudes que caracterizan al empresario, no es posible afirmar que exista un modelo único que permita explicar eso que algunos llaman el éthos empresarial antioqueño. Por tanto, se podría señalar que para efectos de formación en temas alusivos al empresario, por lo menos en nuestro medio local antioqueño, no se podría abordar dicho problema a partir de un modelo, o esquema de referencia único que induzca, si es que ello fuese posible, a lograr las competencias, aptitudes y/o actitudes que hicieron de nuestros ilustres empresarios, los generadores en su momento de nuestra empresa en el departamento.

## BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, Victor (2002) "Negocios y Gestión en Antioquia ", en: AD MINISTER, Medellín, Edición especial, Septiembre de 2003, p. 43-66.

Dávila, Carlos. (2002) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX y XX*, Bogotá, Editorial Norma.

García, Estrada Rodrigo (2003) "Elites, empresarios y fundadores. Los casos de Antioquia, sur de Bolívar (Colombia) y el Tucumán colonial (Argentina)". En: *Colciencias – Centro de Investigaciones Sociales y Humanas*, Medellín.

Kirzner, Israel (1998). *Competencia y Empresarialidad*, Madrid, Unión Editorial, 1998, Capítulo 2.

Marshall, Alfredo (1995). *Principios de economía política*, Madrid, Aguilar, Libro IV, capítulo XII, Libro VI, capítulos VII y VIII.

Say, Jean Baptiste. (2001). *Tratado de Economía política*, México, Fondo de Cultura Económica, Capítulo VI, Libro primero, capítulo VII, Libro segundo.



**Anexo**

**Cuadro Nro. 1. Los empresarios antioqueños.**

Modelos de empresario y las características del empresario antioqueño.

Empresario Antioqueño	Schumpeter	Baumol	Leibenstein	Knight	Kirzner	J. Say	A. Marshall	Carlos Marx
<p><b>Carlos E. Restrepo</b></p>	<p>(Innovación)</p> <p>Introducción de nuevos bienes, y métodos de producción.</p> <p>Apertura de un nuevo mercado.</p> <p>Creación de una nueva organización de cualquier industria.</p> <p>Habilidad para percibir nuevas oportunidades y voluntad para superar la resistencia al cambio.</p>	<p>(difusión de la Innovación)</p> <p>"Fomento de las actividades empresariales que resultan beneficiosas para el desarrollo, y desincentivo de aquellas que lo impiden o restringen"</p>	<p>(Fallos por imperfección del mercado. Información incompleta)</p> <p>Reducción de ineficiencias en la asignación de recursos y funcionamiento de las empresas.</p>	<p>(Especializado en asumir la incertidumbre)</p> <p>Reducción de la incertidumbre a propietarios de servicios productivos)</p> <p>Atraer capitales a las actividades que realiza la empresa.</p> <p>Asegurar la provisión de los factores de producción.</p>	<p>(Equilibrador de situaciones adversas)</p> <p>Equilibrador ante variaciones en el mercado, un agente respuesta, un ser alerta a las oportunidades.</p> <p>La perspicacia "conocimiento" de dónde encontrar la información, mas que conocimiento sustantivo de los datos del mercado.</p>	<p>(La aplicación práctica del conocimiento)</p> <p>Fundamental el conocimiento, de los procesos productivos y leyes que los gobiernan, como al saber para la aplicación de los conocimientos en la producción.</p>	<p>(Conocimiento del negocio, y facultades especiales).</p> <p>Facultades especiales: conocimiento profundo de las cosas de su propia industria. Prever los movimientos de la producción y el consumo. Ver nuevas oportunidades de negocio. Asumir riesgos con audacia.</p> <p>Despertar el espíritu de empresa en empleados.</p>	<p>(Propietario de los medios de producción y maximizador del ingreso)</p> <p>No se reconoce la necesidad de aptitudes para tomar decisiones ante problemas de conocimiento imperfecto, de un mercado cambiante.</p>
<p><b>Carlos E. Restrepo</b></p>	<p>Creatividad para llegar a arreglos y evitar litigios.</p> <p>Fundación de la Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín.</p> <p>Fundador de la Librería Restrepo</p>	<p>Uso de técnicas que han mostrado su pertinencia, en la práctica.</p>	<p>Habilidad para optimizar el uso de recursos en la empresa.</p> <p>Administrador reconocido en el ámbito de la empresa.</p>	<p>Habilidad para el manejo de situaciones adversas.</p>		<p>Conocimiento del negocio.</p> <p>Saber práctico, escaso saber científico.</p>	<p>Experiencia en el mundo de los negocios (al lado de su padre) Líder de agremiaciones, juntas directivas y grupos de presión de comerciantes.</p> <p>Altos cargos directivos en diversas empresas.</p>	<p>Creación de empresa con capital propio.</p>

	<b>Schumpeter</b>	<b>Baumol</b>	<b>Leibenstein</b>	<b>Knight</b>	<b>Kirzner</b>	<b>J. Say</b>	<b>A. Marshall</b>	<b>Carlos Marx</b>
<b>José María Sierra Sierra "Pepe Sierra"</b>	<p>Creatividad para diversificar sus inversiones, e innovación en los mecanismos de protección de sus negocios, y en las modalidades de pago, y contratación.</p> <p>Habilidad para percibir nuevas oportunidades de inversión.</p> <p>Fundador de firmas y entidades financieras: Eduardo Uribe U &amp; Cia.</p> <p>Compañía de salinas marítimas.</p> <p>Banco de Crédito Antioqueño y otros.</p>	<p>Uso de las prácticas que le han derivado éxito en un tipo de negocio a otros.</p>		<p>Uso de mecanismos como la hipoteca para garantizar el pago de préstamos de dinero, y en negocios de mayor riesgo y complejidad.</p> <p>Administrador e inversionista en la creación de firmas, y entidades financieras con socios expertos en el negocio.</p>	<p>Perspicacia en los negocios, capacidad para prever cambios, e identificar oportunidades de inversión.</p>	<p>Conocimiento del negocio.</p> <p>Aplicación del saber práctico en los negocios, sin conocimiento científico.</p>	<p>Comerciante desde niño, se "hizo solo" en los negocios.</p> <p>Habilidad para los negocios.</p>	<p>Creación de empresas con capital propio, y en asociación con otros inversionistas.</p>
<b>Ricardo Olano Estrada</b>	<p>Innovador en los negocios, de la minería el comercio y finca raíz. Pionero en estrategia de financiación "flotantización" en Antioquia.</p> <p>Pionero en la fabricación de fósforos en Colombia.</p>	<p>Uso de prácticas (técnicas) modernas, que han sido exitosas en la empresa.</p>		<p>Cálculo del riesgo</p> <p>Audacia para asumir el riesgo.</p> <p>Ante las dificultades asumía los nuevos riesgos y buscaba nuevos procedimientos</p>	<p>Perspicacia en los negocios.</p>	<p>Métodos racionales modernos en los negocios.</p> <p>Conocimiento práctico, con algún conocimiento científico del negocio</p>	<p>Habilidad para prever en los negocios.</p>	<p>Creación de empresa con capital propio.</p>

	<b>Schumpeter</b>	<b>Baumol</b>	<b>Leibenstein</b>	<b>Knight</b>	<b>Kirzner</b>	<b>J. Say</b>	<b>A. Marshall</b>	<b>Carlos Marx</b>
<b>Alejandro Echavarría Isaza</b>	<p>Creativo y hábil para incursionar en nuevos negocios: Comercio, Banca, Servicios públicos, tejidos, propiedad raíz, Ganadería, otros.</p> <p>Identifica oportunidades de beneficio económico en situaciones adversas (coyunturas políticas)</p> <p>Fundación de entidades financieras: Banco Popular de Medellín. Banco Crédito Antioqueño., Banco del Atlántico. Banco de los Mineros De Antioquia.</p> <p>Fundación de la Compañía Colombiana de Tejidos (Coltejer).</p> <p>Fundador del Hospital San Vicente de Paúl.</p>	<p>Uso de técnicas que han mostrado su pertinencia, en la práctica.</p>	<p>Optimización del uso de los recursos en la empresa, sin el apoyo de conocimiento o científico.</p> <p>Habilidad para administrar en la empresa.</p>	<p>Disposición para la inversión en nuevos negocios, banca, sector comercial, eléctrico, textil, servicios públicos, trilla de café, propiedad raíz.</p>		<p>Experiencia y conocimiento del negocio.</p> <p>Conocimiento práctico, con formación técnica. Poco conocimiento científico.</p>	<p>Desarrollo de habilidades para el comercio en el seno familiar.</p> <p>Integración de sus hijos en los negocios.</p>	<p>Creación de empresas con capital propio, y en asociación con otros inversionistas.</p>
<b>José María Uribe Restrepo</b>	<p>Creatividad para diversificar en los negocios.</p>	<p>Aplicación de técnicas exitosas, adquiridas por la experiencia.</p>		<p>Diversifica el riesgo en las explotaciones mineras, vinculando socios inversionistas( nacionales y extranjeros) a sus proyectos de explotación minera</p>	<p>Perspicacia en los negocios.</p>	<p>Aplicación de los conocimientos adquiridos de la experiencia en el sector minero. ( la Sociedad del Zancudo)</p> <p>Conocimiento práctico, sin de conocimiento científico del negocio.</p>	<p>Conocimiento práctico del negocio (explotación minera).</p> <p>Aptitudes para percibir buenas posibilidades en negocios de explotación minera.</p>	<p>Creación de empresa con capital propio.</p>

Fuente: Elaboración propia

## Cuadro Nro. 2. Los empresarios antioqueños.

Origen familiar, formación intelectual, actividades económicas y vida pública.

Empresario	Familia de empresarios (elite)	Familia de no empresarios (empleados)	Formación intelectual	Actividad económica	Cargos Públicos
<b>Carlos E. Restrepo</b>	Nace en el seno de una familia de comerciantes de prestigio.  Su padre abogado y negociante.  Carlos E. de joven laboró como empleado.		Abogado	Negocios de importación de licores, papelería, libros.  Fundador de la Librería Restrepo  Socio en la Compañía Colombiana de Tabaco	Juez superior del Circuito de Medellín  Secretario de Gobierno de Antioquia  General (Guerra de los Mil Días)  Presidente de la Cámara de Comercio de Medellín  Presidente de la República  Embajador ante la Santa Sede.
<b>José María Sierra Sierra "Pepe Sierra"</b>		Origen humilde (familia campesina) y pueblerino.	Escasa formación escolar. Se formó en el trabajo rural.	Comercio  Servicios ( préstamo de dinero a interés)  Negocio de rentas (degüello de ganado, licores nacionales y extranjeros, tabaco, otros)  Ganado  Banca  Propiedad Raíz  Desde niño incursiona en la actividad comercial.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Socio y miembro Junta directiva del Banco Republicano</li> <li>• Miembro de Juntas directivas:</li> </ul> Compañía Antioqueña de transportes  Coltejer  Rosellón  Suplente Compañía del Ferrocarril del Pacífico.

Empresario	Familia de empresarios (elite)	Familia de no empresarios (empleados)	Formación intelectual	Actividad económica	Cargos Públicos
<b>Alejandro Echavarría Isaza</b>	Hijo de comerciante (Rudesindo Echavarría Muñoz)		Formación técnica (carpintería, ebanistería, herrería, cerrajería) en Escuela de Artes y Oficios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio</li> <li>• El café (trilla)</li> <li>• Banca</li> <li>• Servicios públicos</li> <li>• Inversiones en Propiedad Raíz</li> <li>• Agricultura</li> </ul> <p>Desde temprana edad, colabora en labores comerciales.</p> <p>Menor de edad forma parte de una sociedad (empresa) con su madre y hermano.</p> <p>Unidad Familiar y Unidad de Negocios.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concejal de Medellín</li> <li>• Junta directiva del Banco Central</li> <li>• Junta directiva de la Cámara de Comercio de Medellín</li> </ul>
<b>Ricardo Olano Estrada</b>	Trabajó con su padre desde joven en actividades empresariales.		Escasa formación educación formal (secundaria incompleta).	Minería de oro y comercio en zonas mineras. Inversionista en finca raíz (urbanizaciones), en transporte urbano, importación de mercancía.	
<b>José María Uribe Restrepo</b>	Su padre, el mayor importador de mercancías extranjeras de la época en Antioquia.			Comercio, minería, agricultura, ganadería	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concejal de Medellín.</li> <li>• gobernador de Antioquia</li> <li>• Senador</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.