

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA AZCAPOTZALCO

Departamento de Economía

Área de Empresas, Finanzas e Innovación

Reporte de Investigación

**Revisión de las principales proposiciones acerca de la
teoría de la empresa**

**Por
Mtro. Gerardo García Muñoz**

Proyecto de Investigación

Economía y Empresa No. 1042

Línea de Generación y/o Aplicación de Conocimiento

Empresas Finanzas e Innovación

México D.F. a 8 de diciembre de 2014

Revisión de las principales proposiciones acerca de la teoría de la empresa

Resumen

El presente trabajo presenta una revisión puntual de las principales proposiciones teóricas que hacen referencia a la empresa y su papel en la actividad económica. En este sentido, se examinan las principales características y propuestas de la teoría neoclásica de la empresa, resaltando la necesidad de teorías más amplias que puedan analizar a detalle la llamada “caja negra” que representa la empresa en esta teoría. También se analizan las llamadas teorías heterodoxas de la empresa, como serían las teorías evolucionistas, incluyendo las propuestas analíticas de Schumpeter.

1. Introducción

La teoría económica neoclásica de la empresa se basa en el tradicional modelo de equilibrio general estático. Dicha teoría es criticada al no analizar los factores relativos a su naturaleza y desarrollo, así como tampoco los factores que intervienen en su dinámica y desempeño, en este sentido se considera a la empresa como una “caja negra” (Jensen y Meckling, 1976). En este contexto, sobresalen dos líneas generales de investigación. La primera consiste en aquellos teóricos que dentro del mismo marco analítico neoclásico buscan solventar las insuficiencias mencionadas, principalmente bajo el argumento de que existen “fallas de mercado”. La segunda corresponde a planteamientos teóricos conocidos como heterodoxos, los cuales confrontan al modelo neoclásico, o claramente se manejan fuera del mismo. Esta segunda línea de trabajos enfatiza el papel de la empresa como agente dinamizador y heterogéneo, además de incorporar elementos más realistas y acordes a su entorno económico, como lo es la innovación, el aprendizaje, las instituciones y la organización. Entre las principales teorías heterodoxas se encuentran la de costos de transacción (Coase y Williamson); el capitalismo de directores (Chandler); la teoría evolucionista, y la teoría de la nueva competencia.

2. Desarrollo

1. Teoría neoclásica de la empresa y fallas de mercado

Esta teoría se basa en los planteamientos de competencia perfecta, sistema de precios y mercados, bajo condiciones de equilibrio general simultáneo en todos los mercados (Walras, 1969) (Arrow y Debreu, 1951); de esta forma se resuelve la asignación de recursos, cantidad de producción, ingreso y empleo. En este contexto, las empresas se

conciben como entidades sin poder de mercado, que actúan con información perfecta y determinadas por los precios relativos. Para estas entidades, la función de producción refleja las relaciones de eficiencia entre insumos y producto, bajo un enfoque de maximización de ganancias y minimización de costos (Marshall, 1961). Técnicamente, se habla de rendimientos decrecientes a escala y una curva de costos en forma de “U”.

En este momento se identifican tres dilemas. El primero resulta de la compatibilización por una parte de la teoría de los precios en el modelo de equilibrio general estático, basada en utilidades y costos, y por otra las empresas con visión innovadora y dinámica que les permita mantenerse en el mercado. El segundo dilema se refiere a la delimitación inconcebible del entorno económico, reducido únicamente al mercado. Finalmente, el tercer dilema involucra la visión reduccionista del mercado en un marco de equilibrio parcial, el cual resta importancia al análisis mesoeconómico, tan rico y complejo para la empresa.

2. Teorías heterodoxas de la empresa

Las teorías heterodoxas de la empresa tienen en común que difieren de manera sustancial con el análisis neoclásico de la empresa, sin embargo, no por ello se puede considerar que guardan un cuerpo homogéneo, ni tienen una delimitación analítica bien definida. El punto de coincidencia de estas teorías consiste en concebir a las empresas como organizaciones sociales heterogéneas, complejas y en constante cambio, operadas por individuos con racionalidad limitada, a través de procesos que combinan aspectos tecnológicos, culturales, organizacionales, etc. Adicionalmente, se resalta la diferencia en la forma de relacionar los niveles micro, meso y macroeconómico.

2.1. Teoría de la empresa y costos de transacción

La teoría de la empresa con base en los costos de transacción resulta de la propuesta analítica de Coase (1937). La esencia de la empresa en esta corriente es la coordinación jerárquica y las relaciones de autoridad basadas en contratos. En este tenor, la empresa cobra sentido cuando el costo de administrar una transacción es menor en la empresa que en el mercado. En línea con la propuesta, Williamson (1991) incorpora los argumentos económicos sobre los determinantes de las transacciones, asumiendo a la empresa como organización económica. En su análisis adiciona las consideraciones

relativas al tamaño y forma del gobierno corporativo en la empresa, llevando a cabo críticas a la estructura corporativa en “Forma U” bajo un modelo centralizado y jerarquizado, y la “Forma H” bajo un esquema de controladora o *holding*. En ambos casos argumenta ineficiencias. Para Williamson la estructura corporativa más eficiente es bajo la “Forma M”, la cual corresponde un arreglo multidivisional articulado por una dirección general que minimiza los costos de transacción e impulsa un sistema de controles e incentivos que reducen las conductas oportunistas.

Sobre estas proposiciones teóricas se presentan las críticas de Simon (1991) y Coriat (1995). Las críticas giran en torno a la relación ambigua entre la empresa como organización jerárquica y como función técnica de producción. Sin embargo, Winter (1991) argumenta que dicha ambigüedad implicaría rebasar el alcance de las relaciones de intercambio y pasar a las relaciones en la producción. De conjunto, esta teoría neo institucionalista amplía el dilema empresa-mercado y pone en tela de juicio al mismo modelo teórico neoclásico.

Por otra parte, Aoki y Patrick (1994) analizan la relación industria-banca, el financiamiento y el gobierno corporativo, en el contexto de la estructura y estrategia empresarial, en la perspectiva de la relación mercado-jerarquías y el *governance* de las grandes corporaciones. Se argumenta que en los modelos empresariales de Alemania y Japón los problemas de financiamiento y monitoreo se resuelven mediante a través de una estrecha relación entre la banca y la industria. A partir de ello, en los países en desarrollo esto podría ser un factor de eficiencia económica ante un mercado de capitales poco eficiente y desarrollado. Esta situación puede ser vista como una variante del problema de agencia en la lógica tradicional de la empresa y los mercados eficientes. Coriat (1995), lo señala por medio de la interrelación banca-industria que trata de determinar el modo de monitorear las empresas y compensar las fallas de mercado en los mercados de capitales y minimizar los costos.

2.2. El capitalismo de directores

A partir de los trabajos seminales de Chandler (1977, 1990) sobre la gran empresa moderna, en especial la del sector industrial y dirigidas por directores profesionales. Chandler ubica su estudio en marco institucional y su objetivo es explicar los patrones de cambio en la gran empresa industrial y a partir de decisiones sobre producción y distribución. En este sentido, se propone desarrollar una teoría de la evolución de la

empresa como organización dinámica. En este estudio, esta gran empresa industrial moderna se considera originada en Estados Unidos y resultado de una aplicación sistemática de nuevas tecnologías para reducir costos e incrementar el volumen de producción. En este contexto, se formaron estructuras oligopólicas con amplio poder de mercado y rentabilidad asegurada. Para esta propuesta, el desarrollo de capacidades organizativas por parte de las empresas permitió obtener la eficacia funcional y estratégica. Estas capacidades se desarrollaron bajo una estructura jerárquica de dirigentes asalariados bajo el mando de directores profesionales y que van reemplazando progresivamente a los propietarios originales de la empresa.

Para esta proposición teórica, los objetivos se logran realizando tres inversiones interrelacionadas. Primero en la producción para aprovechar las economías de escala y alcance que permitiría potencialmente la tecnología. Segundo, en el campo de la mercadotecnia y la distribución. Por último, las relativas al reclutamiento y capacitación de los cuadros medios de la empresa.

Con base en sus planteamientos, Chandler concluye que la estructura multidivisional de la empresa, Forma M, es la más adecuada para asegurar la eficiencia administrativa y centralizada. En este sentido, la moderna empresa industrial impulsa la investigación y el desarrollo, a partir de los procesos de especialización y que les permiten ser competitivas. Asimismo, es importante resaltar dos argumentos: Por una parte, en la dinámica de la competencia en el capitalismo de directores se destaca el papel que juegan los inventores (first movers) que inicialmente crean barreras a la entrada a partir de sus inventos y técnicas nuevas. Posteriormente aparecen los seguidores (challengers) que disputan los segmentos de mercado. En esta lógica, los competidores que desafían a los líderes deben contar con una gran capacidad de inversión o, en su defecto, contar con el apoyo del gobierno. El otro argumento hace referencia a la importancia de las condiciones históricas y culturales.

2.3. La teoría evolucionista de la empresa

Esta proposición teórica tiene sus antecedentes en Schumpeter, Penrose y Alchian en los años 50 del siglo pasado, y se desarrolla en los trabajos de Nelson y Winter (1982) y Winter (1991). Según Best, Schumpeter toma una posición teórica opuesta al análisis neoclásico de equilibrio general. En particular Schumpeter toma como modelo a la empresa emprendedora (entrepreneurial firm), la cual tiene como referencia al empresario

innovador, creador. En este sentido, la competencia se vive a partir de la introducción de nuevos productos con nuevas tecnologías e innovaciones. Esta competencia se traduce en la llamada “destrucción creativa” motivada por la innovación y que domina al capitalismo. Esta situación pone a la empresa y al empresario en el centro del sistema económico. En este análisis, la empresa adopta el desafío de desarrollar los recursos que permitan anticipar esos cambios y aprovechar las oportunidades creadas. La importancia de esta postura es el impulso a la investigación y el desarrollo en la empresa, así como la evolución en su capacidad para competir en un contexto de innovación creciente.

En este tenor, con Schumpeter se concibe un sector de actividad económica conformado por empresas no homogéneas con tamaños diversos, buscando especializaciones que les permitan conseguir ventajas en el sector. Sin embargo, para Penrose (1959) la teoría de la empresa de Schumpeter, se encuentra determinada por los límites del equipo de trabajo interno, en particular en área de dirección.

La idea de una teoría evolucionista de empresa, tiene sus orígenes en la ciencia biológica de la evolución, en la que las empresas evolucionan a través del tiempo. En esta lógica, la empresa es una organización compuesta por individuos con un enfoque de aprendizaje continuo y permanente, basada en situaciones de rutina. Sin embargo, la dinámica de evolución de las empresas y el aumento de tamaño, llevaría a un agotamiento de la dinámica y a una perspectiva de estancamiento económico debido a la pérdida de interés por parte de los dueños y directores.

En esta teoría, la empresa evoluciona y sigue un sendero o trayectoria determinadas dadas sus capacidades, habilidades de aprendizaje dentro de ellas. En este tenor, el sendero de crecimiento de la empresa puede desarrollarse en dos pistas. Por una parte, mediante la lógica de “hacer más de lo mismo” a partir de rutinas y eficacia en su producción. Por otra parte, la empresa puede lograr su crecimiento mediante un cambio o desplazamiento de su trayectoria de evolución, es decir, desarrollando nuevas capacidades hacia una nueva dirección.

En resumen, la teoría evolucionista representa un intento para construir una teoría endógena del cambio en la empresa. Concibe a la empresa como un conjunto de capacidades tecnológicas diferenciadas, con una dinámica de crecimiento y cambio endógeno, dando lugar a una tipología variada de estructuras empresariales.

Como cualquier teoría, ésta presenta sus críticos y detractores, y que enfatizan la minimización que hace esta teoría en el tema de la naturaleza institucional y en la omisión de la naturaleza social de la empresa.

3. Conclusiones

Dada la revisión literaria acerca de las principales teorías de la empresa, se aprecia que no hay un marco único general para referirse a la empresa y su función en la economía. Por el contrario, existen diversas corrientes teóricas que abordan desde ciertas perspectivas aspectos específicos de la empresa. Algunas de ellas analizan temas técnicos como la teoría neoclásica que define a la empresa como una función de producción técnica y los supuestos restrictivos de los agentes (incluida la empresa) acerca de la información perfecta, mercados competitivos, excluyendo del análisis la posibilidad de considerar en la empresa los determinantes organizacionales e institucionales, y con ello fundamentar la crítica en torno a la concepción de la empresa como una “caja negra”. En este sentido, para Demsetz (1982) el problema de la desatención sobre la teoría de la empresa en el modelo de equilibrio general, proviene de la naturaleza misma del modelo, ya que su propósito general consistía en construir una teoría que demostrará que los agentes aislados pueden resolver eficientemente la coordinación de sus actividades económicas sin intervención del estado, solo a través de los mercados y el sistema de precios. La teoría evolutiva, a diferencia de la teoría de costo neoclásica, privilegia el momento de la producción y las relaciones productivas interdependientes, tomando relevancia la información de la rentabilidad global en los mercados.

4. Bibliografía

Aoki, Mashiko y Patrick Hugh (1994), "The Japanese main banking system, Nueva York, Oxford University Press.

Arrow, K.J. y G. Debreu (1951), "Existence of an equilibrium for a competitive theory", *Econometrica*, 22.

Coase, R.H. (1937), "The nature of the firm", *Economic, N.S.*, vol. 4, núm. 4

Coriat, Benjamin y Olivier Weinstein (1995), *Les nouvelles theories de l'entreprise*, París, Le Livre de Poche.

Chandler Jr., Alfred D. (1977), *The visible hand. The managerial revolution in American business*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.

Chandler Jr., Alfred D. (1990), *Scale and scope, The dynamic of industrial capitalism*, Cambridge, Mass., The Belknap Press of Harvard University Press.

Demsetz, Harold (1991), "A review of the theory of the firm", en Williamson y S.G. Winter (edits.), *The nature of the firm. Origin, evolution and development*, Oxford University Press.

Garrido Celso (2000) *Una revisión de las teorías de la empresa para el análisis de las grandes empresas industriales en México y América Latina*, en *Empresas mexicanas ante la globalización*, Jorge Basave Coordinador. UNAM.

Jensen M.C. y W. Meckling (1976), *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and capital structure*, 3 *Journal of Financial Economics* 305.

Marshall Alfred (1961), *Principies of Economic*, 9, variorum edn., Londres, Macmillan.

Nelson R.R. y S.G. Winter (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, The Belknap Press of Harvard University Press.

Penrose, Edith (1959), *The Theory of the growth of the firm*, Oxford, Brasil Blackwell.

Schumpeter, Joseph (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Simon, Herbert A. (1991), *Organization and markets*, 5 *Journal of Economic Perspectives*, 25.

Walras, Leon (1969), *Elements of Political Economy Pure*, Nueva York, Kelley Publishers.

Williamson, Oliver (1991), La logica de la organización económica, en O. Williamson y S. Winter (comps.), La naturaleza de la empresa, México, Fondo de Cultura Económica.

Winter, Sidney (1991), Coase, competition and the corporation, en The nature of the firm. Origin, evolution and development, Oxford University Press.