

CAPÍTULO 9

LA PERSPECTIVA ECONÓMICA DE LA EMPRESA COMO OPCIÓN DOCENTE EN LA UNIVERSIDAD

Javier García Bernal

1. INTRODUCCIÓN

Echando la vista atrás, calculo que fue comenzada la segunda mitad de los años noventa cuando vi por primera vez al profesor Vicente Salas Fumás, entrando y caminando hacia la tarima del aula 23 de la actual Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza. Supongo que debo sentirme afortunado de que, por diversas circunstancias, además de Organización y Gestión Interna de la Empresa, el profesor Salas me impartiera parte del programa de la asignatura de Dirección de Entidades No Lucrativas, y la totalidad de la asignatura de Economía de las Organizaciones. Sus clases, y su forma analítica y formal de afrontar el estudio de la empresa, fueron el germen de mi posterior deseo por desarrollar una carrera académica, con el propósito último de profundizar y avanzar en el estudio y análisis de las empresas y organizaciones. Disfruté enormemente de sus clases en el curso “Transacciones y contratos: teoría y aplicaciones empresariales”, y de su tutorización de la Línea de Investigación de Economía de las Organizaciones, todo ello dentro del Programa de Doctorado de Economía y Gestión de las Organizaciones. Aunque no fue mi director de tesis, siempre ha sido un referente profesional y académico, y recuerdo con gratitud todas las charlas que sobre economía y empresa hemos tenido, casi siempre, en su despacho, cuya puerta siempre ha estado abierta para todo el mundo. Esta relación profesional de más de 20 años ha hecho que hayan aflorado también ciertos sentimientos de afecto personal. De Vicente quiero destacar, además de su innegable inteligencia y capacidad de trabajo, su humildad y su generosidad.

Una vez concluida mi etapa formativa, y ya siendo doctor, durante más de una década he tenido el privilegio de compartir docencia con el profesor Salas Fumás en diversas asignaturas de licenciatura, grado y posgrado. Entre otros elementos de

nuevo enriquecedores, esto me ha permitido profundizar en la perspectiva económica de la empresa, y en el desarrollo de la Teoría Económica de la misma, la cual se ha constituido en el marco conceptual de referencia en todas las asignaturas que hemos compartido.

En este contexto, el presente trabajo tiene como objetivo central destacar el valor de la perspectiva económica de empresa como opción docente. Para ello, en primer lugar, se identifican y delimitan los principales ámbitos que abarcan el estudio de la empresa utilizando la economía como disciplina básica de análisis. Posteriormente, se presenta el referente o modelo de Creación de Riqueza como medio o instrumento para medir la *performance* empresarial, y las implicaciones que tiene en términos de eficiencia. En tercer lugar, se presenta la existencia de compatibilidad o conflicto entre las decisiones orientadas a la maximización del beneficio empresarial y las decisiones orientadas a la maximización de riqueza. Finalmente, a modo de corolario, se concluye la existencia de potenciales conflictos entre los postulados del Teorema de Coase y del Teorema de Williamson con algunas de las recomendaciones de carácter normativo que, desde el ámbito del *Management*, pueden hacerse a los gestores empresariales. Por todo ello, se considera que la perspectiva económica de empresa permite afrontar el estudio de la empresa pudiendo cuantificar y valorar los impactos que la acción empresarial tiene sobre todos los colectivos afectados por la acción empresarial, en términos de creación de riqueza y de eficiencia empresarial.

2. LA NATURALEZA DE LA EMPRESA Y TEORÍA ECONÓMICA DE LA EMPRESA

La Teoría Económica de la Empresa ha sido el campo donde el profesor Vicente Salas Fumás ha concentrado su trabajo docente y de investigación. Durante los años en los que cursaba sus estudios de Licenciatura en Ciencias Empresariales en ESADE, y en parte también durante su primer año cursando asignaturas del programa de Máster (MBA) en la Krannert School of Management de la Universidad de Purdue, “en gran medida continuó la insatisfacción por la ausencia casi total de “academicismo” en las enseñanzas de gestión empresarial” (Salas Fumás, 1993: 127). Todo cambió cuando entró en contacto con Andrew B. Whinston, profesor en la Krannert School de Economía y “Management” y director del área de “Management Science”, y en seguida tuvo muy claro que era la persona con la que quería trabajar¹. Y fue entonces cuando el profesor Salas Fumás profundizó en los trabajos más clásicos de aplicación de la microeconomía a los problemas de gestión interna de la empresa. Esta perspectiva de análisis de la empresa ha sido adoptada con

¹ “Whinston era para mí un claro ejemplo de profesor universitario que le interesaba estudiar la empresa, los procesos de decisión y organización que ocurren dentro de ella, sin renunciar a las herramientas del análisis económico” (Salas, 1993: 127).

entusiasmo también como opción docente por algunos de sus antiguos alumnos entre los que me encuentro.

Como indica el propio Salas Fumás (1996), en Economía se estudian dos grandes tipos de problemas: 1) el *problema de decisión* racional, ejemplarizado por el problema de Robinson Crusoe que, desde una perspectiva individual, debe determinar cómo reparte el tiempo y demás recursos a su alcance entre la producción y el consumo; y 2) el *problema de organización* de las relaciones entre agentes que cooperan en actividades de producción y de intercambio.

Es este último modelo de organización colectiva el que permite la posibilidad de la especialización a través de la división del trabajo y el incremento de la productividad y mejora de la eficiencia, tal y como propugnaba Adam Smith (1776). Y es precisamente la especialización derivada de la división del trabajo, unida a la diversificación en el consumo, lo que motiva la necesidad de intercambios o transacciones que requieren, a su vez, de la implantación de mecanismos de regulación de dichas transacciones. Coase (1937) identificó dos mecanismos alternativos donde se lleva a cabo el intercambio: en uno de los extremos se encuentran los mercados clásicos (mecanismos de precios), mientras que en el otro extremo se encuentran las empresas (mecanismo de asignación recursos mediante la autoridad). Tal y como señalan Williamson y Winter en el libro homenaje a Coase, el objetivo de este último al escribir el artículo *La naturaleza de la Empresa* en 1937 fue el “desarrollo de una teoría de la empresa que fuese a la vez realista y viable” (Williamson y Winter, 1996: 9).

Coase (1937) además de establecer la diferencia entre mercado y empresa como sistemas alternativos de asignación de recursos, también identificó los costes asociados a la utilización del mercado, y los costes asociados a llevar a cabo las transacciones en el seno de una empresa. Son precisamente los costes de usar el mercado los que explican y justifican la existencia de las empresas, de forma que una transacción se llevará a cabo en el seno de una empresa cuando los costes de hacerlo sean comparativamente menores que en el caso de utilizar el mercado. Coase hace una última aportación en su trabajo seminal de 1937 proporcionando una explicación de la naturaleza básica de la empresa, cuya personalidad viene definida por la relación de autoridad que existe dentro de ella.

A partir de las aportaciones iniciales de Coase, surgen dos extensiones naturales. La primera de ellas hace referencia a los límites o fronteras de la organización (Fronteras de la Empresa). La segunda, tomando en principio el tamaño empresarial como un parámetro dado, se centra en el conjunto de reglas establecidas para el funcionamiento interno de la empresa como acción colectiva (Diseño Organizativo).

Las diferentes aportaciones desde los dos enfoques han contribuido al desarrollo de la denominada *Economía de las Organizaciones*.

Sin embargo, la teoría económica también ha ayudado a entender el comportamiento y conducta de las empresas en los diferentes mercados en los que operan, así como la incidencia de tales conductas en el funcionamiento y configuración de los propios mercados. Las diferentes aportaciones al estudio de la empresa en competencia –Competencia Estratégica– se han desarrollado básicamente a partir de dos enfoques o perspectivas diferentes. Por un lado, la *Economía Industrial*², centrada en analizar y comprender el funcionamiento de los mercados y orientada a diseñar mecanismos y elaborar recomendaciones para mejorar la eficiencia en el funcionamiento de los mismos. Por el otro lado, la *Dirección Estratégica* que, aunque también centrada en analizar el comportamiento de las empresas en los mercados, está más orientada a proporcionar a las empresas argumentos y recomendaciones para mejorar sus resultados, fundamentalmente la obtención de beneficios sostenidos en el largo plazo.

FIGURA 1
LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA EMPRESA



Fuente: Adaptado de García Bernal (2012).

Las diferentes disciplinas o ámbitos académicos expuestos se sintetizan en la figura 1³. A la derecha de dicha figura se recoge la empresa u organización que se

² Salas Fumás (1987), referenciando a Coase (1972) y Williamson (1985), pone de manifiesto la existencia de un enfoque adicional al enfoque clásico de Economía Industrial, donde se presta mayor atención a los aspectos organizativos y a explicaciones basadas en eficiencia (reducción de costes de transacción).

³ Dicha figura se encuentra recogida inicialmente en García Bernal (2012). Para un mayor detalle del contenido de cada uno de los cuatro ámbitos o disciplinas puede consultarse directamente Salas (2007).

constituye en el objeto central de estudio. A la izquierda de la figura, se recoge la Ciencia Económica, concretamente la Microeconomía, como la disciplina básica utilizada en el proceso de generación de conocimientos. Dichos conocimientos se presentan agrupados en base a los diferentes ámbitos recogidos en los párrafos anteriores, diferenciando entre las aportaciones que han contribuido al desarrollo de la denominada Economía de las Organizaciones (tanto las referentes a los Fronteras o límites de la Empresa como las que se han centrado en los aspectos internos de Diseño Organizativo u organización interna) y las aportaciones que han contribuido al desarrollo de la denominada Competencia Estratégica (diferenciando entre la Economía Industrial y la Dirección Estratégica). También existen una serie de aportaciones relativas a la Diversificación e Integración de actividades que conjugan aspectos de Fronteras o límites de la empresa con aspectos propios de la Dirección Estratégica.

3. EL MODELO DE CREACIÓN DE RIQUEZA Y LA EFICIENCIA EMPRESARIAL

En general, y como apuntan Milgrom y Roberts (1992), el diseño organizativo se encarga de la configuración de las variables a través de las cuales se influye en cómo se resuelven los problemas de coordinación y motivación que surgen en la acción colectiva⁴.

Para la operativización de tales problemas, se definen en primer lugar una serie de conceptos de forma que sea posible analizar el problema de diseño organizativo en términos de eficiencia, comparando la máxima riqueza que sería capaz de generar la organización con una determinada tecnología (Riqueza Potencial) frente a la riqueza que efectivamente genera la misma bajo una determinada opción de diseño organizativo concreta (Riqueza Creada), definiendo para ello como Riqueza Total a la diferencia entre el valor de la producción⁵ y los costes de oportunidad de los recursos comprometidos en dicha producción. Se definen como costes de gestión aquellos costes directos derivados de aplicar un determinado diseño organizativo, es decir, el valor de los recursos consumidos en hacer funcionar la organización bajo unas determinadas reglas. De esta forma, la riqueza creada⁶ por la organización (RC), será la diferencia entre el valor de la producción y el sumatorio de los costes de oportunidad junto con los costes de gestión:

⁴ Los problemas de coordinación y motivación generan los denominados costes de transacción o costes de contratar, que se pueden manifestar de forma diferente en función del contexto.

⁵ Para una asignación factible de recursos, es decir, para una solución viable en términos económicos.

⁶ Al abordar el concepto de generación de riqueza no se propone ninguna regla de reparto, por lo que no se trata el tema de la equidad. Esta riqueza generada será para toda la organización, y es denominada por Aoki (1984) como *renta organizacional*, es decir, renta que crea la organización.

$$\begin{aligned} \text{Riqueza Creada (RC)} &\equiv \text{Valor de la Producción} - \text{Costes de Oportunidad} - \text{Costes de Gestión} = \\ &= \text{Riqueza Total (RT)} - \text{Costes de Gestión (CG)} \end{aligned}$$

Un último concepto que es necesario matizar es el de costes de transacción (costes derivados de la imperfección de los mercados) que pueden materializarse a través de la pérdida residual (costes *ex post*) y de los costes de gestión (costes *ex ante*).

$$\begin{aligned} \text{Riqueza Creada (RC)} &\equiv \text{Riqueza Total (RT)} - \text{Costes de Gestión (CG)} = \\ &= \text{Riqueza Potencial (RP)} - \text{Pérdida Residual (PR)} - \text{Costes de Gestión (CG)} = \\ &= \text{Riqueza Potencial (RP)} - \text{Costes de Transacción (CT)} \end{aligned}$$

De esta forma, la riqueza creada será la diferencia entre la riqueza potencial y los costes de transacción y, puesto que el objetivo del diseño organizativo es la eficiencia, el problema a resolver se puede enfocar desde dos puntos de vista:

Maximización de la Riqueza Creada \Leftrightarrow *Minimización de los Costes de Transacción*

Esto es lo que aquí se denomina Teorema de Williamson que no siempre es considerado en toda su extensión. La razón es que no se consideran las interdependencias entre las diferentes tipologías de costes de transacción, es decir entre los costes de gestión y la pérdida residual, que a su vez incide sobre el valor de la producción. En otras palabras, se obvia lo que el propio Oliver Williamson recoge explícitamente en su libro *The Economic Institutions of Capitalism*: “[...] los costes de contratar [costes de transacción] *ex-ante* y *ex-post* son interdependientes [...] y deben ser abordados de forma simultánea en lugar de secuencialmente” (Williamson, 1985: 21). Sin embargo, a partir de las aportaciones iniciales de Coase (1937) puede derivarse que no existe diseño organizativo capaz de funcionar con unos costes de transacción nulos. Realmente lo que ocurre en la realidad empresarial es una sustitución (*trade-off*) entre costes *ex ante*⁷ y los costes *ex post*⁸ (Williamson, 1985). La representación gráfica del Teorema de Williamson se recoge en la figura 2.

Así, y tomando como referencia la figura 2, puede concluirse que a la empresa no le interesará destinar elevados recursos a la gestión con el objetivo de minimizar la pérdida residual ni tampoco reducir los costes de gestión a niveles mínimos, sino que debe tener en cuenta el *trade-off* entre los costes de gestión y la pérdida residual, y buscar posicionarse en el mínimo conjunto.

⁷ En nuestro caso los costes de transacción *ex ante* se corresponderían con los denominados costes de gestión.

⁸ En nuestro caso, los costes de transacción *ex post* se corresponderían con la pérdida residual.

FIGURA 2
TEOREMA DE WILLIAMSON



Fuente: Elaboración propia a partir de Williamson (1985).

4. COMPATIBILIDAD/CONFLICTO ENTRE LA MAXIMIZACIÓN DE LOS BENEFICIOS PRIVADOS Y LA MAXIMIZACIÓN DE LA RIQUEZA CREADA

El Teorema de Coase⁹, recogido implícitamente en Coase (1960), establece que “si no hay efectos de riqueza ni costes de transacción significativos, el resultado (aparte de consideraciones de distribución) de la negociación o la contratación entre las partes es independiente de la asignación inicial de los derechos de propiedad y la riqueza, y es determinado solamente por la eficiencia” (Milgrom y Roberts, 1992: 596). En otras palabras, en un contexto de costes de transacción nulos [y ausencia de efectos riqueza], la propiedad de los recursos es irrelevante en términos de creación de riqueza.

A continuación va a ilustrarse a través de tres sencillos ejemplos las implicaciones del Teorema de Coase. En primer lugar, se compara un escenario sin costes de transacción y propiedad de los recursos productivos repartida entre un número suficientemente elevado de empresas (modelo de competencia perfecta) frente a la situación en la que todos los recursos productivos pertenecen a una única empresa

⁹ Al parecer, como señala Bertrand (2002), el primero en usar la denominación “Teorema de Coase” fue Stigler (1966: 113).

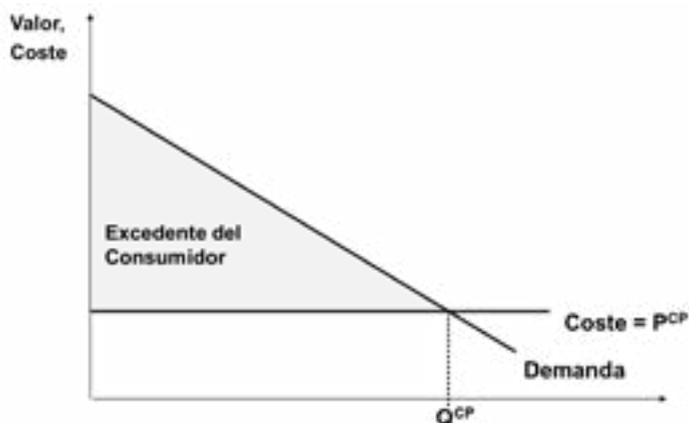
pero ésta tiene información perfecta y capacidad para discriminar perfectamente en precios. En ambos casos, puede asumirse que los costes de transacción no son significativos.

En un mercado perfectamente competitivo (véase figura 3), la tensión competitiva entre las empresas hace que el precio de equilibrio se iguale con el coste marginal. En ese caso, la riqueza creada es la máxima posible y coincide con la riqueza potencial. Toda la riqueza creada se corresponde con excedente del consumidor. La búsqueda de maximización del beneficio privado por parte de las empresas es perfectamente compatible con la maximización de riqueza y la maximización del bienestar social.

En el caso del monopolista que es capaz de fijar un precio para cada cliente igual al valor que dicho cliente otorga al producto (véase figura 4), obtiene unos beneficios totales que coinciden con la riqueza creada en dicho mercado que se corresponde con la riqueza potencial.

En ambos casos, sin costes de transacción significativos, la propiedad de los recursos productivos no tiene efecto alguno sobre el volumen de creación de riqueza (sí sobre su distribución o apropiación). En ambos casos también, la maximización del beneficio privado por parte de la/s empresa/s es perfectamente compatible con la maximización de riqueza, y en ambos casos se alcanza la máxima eficiencia en la asignación de recursos.

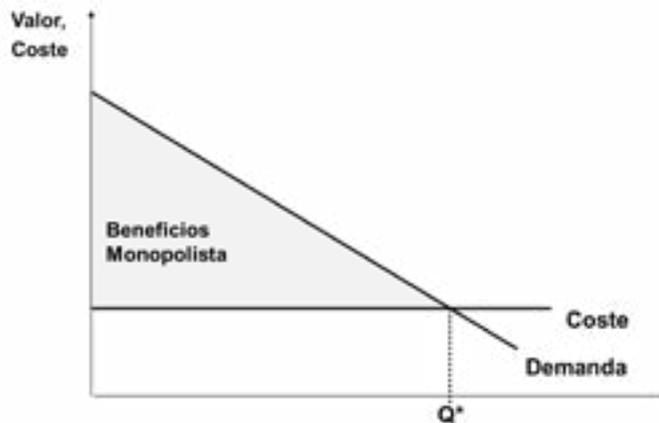
FIGURA 3
RIQUEZA CREADA EN UN MERCADO PERFECTAMENTE COMPETITIVO



Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, en el caso de un monopolista sin información perfecta (véase figura 5) con presencia de costes de transacción significativos, la solución de equilibrio con precio único (cuando ingreso marginal se iguala a coste marginal) depara una pérdida neta de eficiencia (además de un reparto entre productor y consumidores de la riqueza creada). En este caso se pone de manifiesto como la presencia de costes de transacción significativos hace relevante cómo se reparten inicialmente los derechos de propiedad, y además se hace incompatible la maximización del beneficio privado de la empresa con la maximización de la riqueza creada¹⁰. Sin embargo, como demuestra Salas (2007), en aquellas estructuras competitivas donde el beneficio de una empresa crece cuanto mayor es la riqueza diferencial con respecto a la del resto de competidores, no existe conflicto entre hacer máximo el beneficio privado y hacer máxima la riqueza creada (objetivo social). En otro trabajo posterior, Salas (2009) señala que la orientación a crear riqueza y la orientación al

FIGURA 4
MONOPOLISTA PERFECTAMENTE DISCRIMINADOR

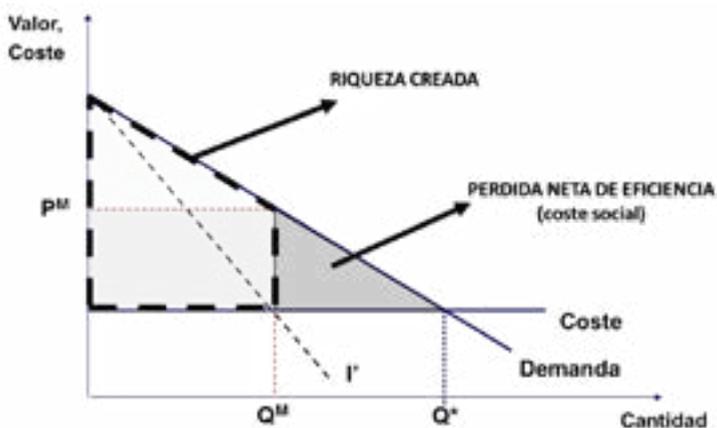


Fuente: Elaboración propia.

¹⁰ Además, como indica Salas Fumás (2007), existen varias razones que explican la incompatibilidad entre la maximización de los beneficios privados y la maximización de bienestar social: a) la obtención de elevados beneficios por medio de prácticas anticompetitivas, abusos de poder, control sobre recursos estratégicos, o privilegios que devienen de decisiones administrativas; b) el hecho de que en los beneficios contables no estén contempladas las externalidades; c) el hecho de que la obtención de beneficios empresariales vaya asociada con una injusta distribución de la renta en la sociedad en términos de equidad. Por otro lado, Salas (2009) advierte que el estudio de la creación de riqueza desde el interés social deben tener en cuenta la (1) riqueza privada (reconocida en las preferencias y costes de oportunidad de quienes tienen relaciones de mercado como trabajadores, clientes, proveedores, inversores financieros, etc.; y la (2) riqueza indirecta (consecuencias indirectas o efectos externos sobre terceros que no participan en las transacciones). Sin embargo, al igual que el autor, por simplicidad, aquí se considera solamente el componente directo.

beneficio son compatibles cuando el beneficio es una transformación monótona de la riqueza creada por la empresa, pero que esta situación será la excepción y no la regla. Por tanto, “la maximización del beneficio es una guía para la acción que lleva en general a decisiones diferentes de las que se toman haciendo máxima la riqueza creada” (Salas 2009: 139).

FIGURA 5
MONOPOLISTA CON PRECIO ÚNICO



Fuente: Elaboración propia.

5. LA PERSPECTIVA ECONÓMICA DE EMPRESAS COMO OPCIÓN DOCENTE

El Teorema de Coase es importante ya que permite afirmar que si los costes de transacción son nulos, la maximización de los beneficios empresariales es compatible con la maximización de la riqueza creada (sin considerar el papel de los efectos externos). El conflicto aparece en presencia de costes de transacción y es entonces, cuando la propiedad de los recursos incide en el proceso de creación de riqueza.

Por otro lado, a partir del Teorema de Williamson puede concluirse que incrementar la riqueza creada sólo puede conseguirse minimizando los costes de transacción (nunca incrementándolos, ya que se conseguirá el efecto contrario).

Llegados a este punto se formula el siguiente corolario sobre el potencial conflicto entre el Teorema de Coase y el Teorema de Williamson con determinadas recomendaciones que, desde un punto de vista normativo, se hacen desde la disciplina del *Management* utilizada en el ámbito de la Dirección Estratégica (especialmente desde los análisis VRIO y el Enfoque de Recursos y Capacidades –*Resource Based View of the Firm [RBV]*–).

5.1. Corolario final

Si se combinan las implicaciones del Teorema de Coase (1960) con las implicaciones del Teorema de Williamson (1985), puede concluirse que determinadas recomendaciones que se realizan desde la perspectiva del Management en el ámbito de la Dirección Estratégica, orientadas a la maximización de los beneficios empresariales, que lleven inexorablemente implícitas el incremento de costes de transacción (por ejemplo las derivadas del análisis VRIO y del RBV), terminarán incidiendo negativamente en la creación de riqueza y, por tanto, tendrán consecuencias no deseadas sobre el bienestar social. Es necesario matizar que la maximización de beneficios privados y la maximización de la riqueza creada sólo son compatibles cuando el beneficio empresarial es una transformación monótona de la riqueza creada por la empresa (lo cual es la excepción más que la regla); o bien, en aquellos mercados donde el beneficio de una empresa crece cuanto mayor es la riqueza diferencial con respecto a la del resto de competidores.

Por todo ello se considera que la perspectiva económica de empresa permite afrontar el estudio de la empresa pudiendo cuantificar y valorar los impactos que la acción empresarial tiene simultáneamente sobre todos los colectivos afectados por la acción empresarial, en términos de beneficios, de creación de riqueza y de eficiencia empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

AOKI, M. (1984). *The Cooperative Game Theory of the Firm*. Oxford Oxfordshire and New York: Clarendon Press.

BERTRAND, E. (2002). La Paradoja de Ronald Coase. *Investigación Económica*, Vol. LXII(240), pp 129-146.

COASE, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, Vol. IV(13-16), November, pp. 386-405.

COASE, R. H. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, Vol. 3, pp. 1-44.

COASE, R. H. (1972). Industrial Organization: A Proposal for Research. En: V. R. FUCHS (ed.), *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*. NBER.

GARCÍA BERNAL, J. (2012). *La Organización de Empresas: Teoría Económica de la Empresa Vs. Teoría de la Administración/Organización*. Saarbrücken (Germany): Editorial Académica Española y Lap Lambert Academic Publishing GmbH & Co. Kg. ISBN: 9783659008863.

MILGROM, P. y ROBERTS, J. (1992). *Economics, Organization and Management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, Inc.

SALAS FUMÁS, V. (1987). Sobre el concepto de empresa para el estudio de la organización de la industria. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 650, pp. 83-99.

SALAS FUMÁS, V. (1993). La empresa en el análisis económico. *Papeles de Economía Española*, Nº 57, pp. 126-148.

SALAS FUMÁS, V. (1996). *Economía de la Empresa. Decisiones y organización*. 2ª edición. Barcelona: Editorial Ariel, S.A.

SALAS FUMÁS, V. (2007). *El siglo de la empresa*. Bilbao: Fundación BBVA.

SALAS FUMÁS, V. (2009). Modelos de Negocio y Nueva Economía Industrial. *Universia Business Review*, Nº 23 (Tercer Trimestre), pp. 122-143.

SMITH, A. (1776). *Wealth of Nations*. New York: Prometheus Books [Edición de 1991].

STIGLER, G. J. (1966). *The Theory of Price* (3rd ed.). New York: Macmillan Co.

WILLIAMSON, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

WILLIAMSON, O. E. y WINTER, S. G. (1996). *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.