

# Teorías económicas que explican la realidad empresarial

<b>Apellidos, nombre</b>	Canós Darós, Lourdes <sup>1</sup> ( <a href="mailto:loucada@omp.upv.es">loucada@omp.upv.es</a> ) Pons Morera, Carlos <sup>1</sup> ( <a href="mailto:carponmo@upvnet.upv.es">carponmo@upvnet.upv.es</a> )
<b>Departamento</b>	<sup>1</sup> Departamento de Organización de Empresas
<b>Centro</b>	Universitat Politècnica de València

## 1 Resumen de las ideas clave

En este trabajo presentamos diferentes teorías económicas o enfoques que han tratado de plasmar la realidad empresarial y explicaremos sus principales ideas. En concreto, se trata del Enfoque Neoclásico o Teoría de la Firma, Teorías Gerenciales o Directivas, la Economía Industrial, la Teoría Evolutiva y la Teoría de Recursos y Capacidades. En esta línea, con la actividad práctica propuesta, se pretende desarrollar competencias de comunicación escrita (síntesis de información, búsqueda de información) y pensamiento crítico.

## 2 Objetivos

Cuando el usuario de este artículo termine su lectura será capaz de:

- Listar teorías económicas que han tratado de plasmar la realidad empresarial.
- Explicar las características de cada una de dichas teorías.
- Conocer a los principales autores de cada teoría.
- Criticar los distintos puntos de vista sobre la empresa ofrecidos por diferentes teorías económicas.
- Comparar las similitudes y diferencias entre las distintas teorías.

## 3 Introducción

Desde la aparición de la empresa a raíz de la Revolución Industrial surge la pregunta sobre cuál es su función en la economía y cómo se relacionan los agentes que forman parte de la empresa y de la economía.

En un principio, la empresa se comprendía como una caja negra independiente en la que entraban unos inputs y salían unos outputs, pero este enfoque simplista fue dando paso a estudios más complejos y más cercanos a la realidad que se han formalizado en distintos enfoques o teorías económicas que intentan plasmar la realidad empresarial.

Algunas de estas teorías o enfoques son: Enfoque Neoclásico o Teoría de la Firma, Teorías Gerenciales o Directivas, Economía Industrial, Teoría Evolutiva y Teoría de Recursos y Capacidades. Mención aparte tiene la Nueva Economía Institucional, que comprende la Economía de los Derechos de Propiedad, la Teoría de los Costes de Transacción y la Teoría de la Agencia, que no se encuentra en este artículo, pero que merece una lectura para poder tener una visión más completa.

## 4 Desarrollo

### 4.1 Enfoque Neoclásico o Teoría de la Firma

Según esta teoría, la empresa es un mero intermediario entre los mercados de oferta y de demanda, los cuales llegan al equilibrio ajustando los precios y las cantidades. Es considerada como una caja negra que tiene como objetivo la maximización de beneficios, generando bienes y servicios a partir de diversos factores productivos. Por tanto, la empresa siempre está vinculada al mercado y las personas no tienen libertad de decisión (Villegas, 2013).

Dado que se encuentra en un mercado de competencia perfecta, el empresario es el único decisor y busca la relación adecuada entre ingresos y costes (García Galán, 2013). En este sentido, la competencia perfecta se considera como paradigma de mercado eficiente (productos homogéneos, muchos demandantes y oferentes sin capacidad de influir en el precio, información perfecta, libertad de entrada y salida) aunque a largo plazo no se puedan generar beneficios extraordinarios (Rastrollo, 2006).

De este modo, según esta teoría, en el mundo actúan dos agentes económicos que toman sus decisiones de forma libre e independiente a través del precio: las empresas y las economías domésticas. Las primeras pretenden maximizar su beneficio y las segundas, las utilidades. El problema económico consiste en formalizar el problema de optimización y en examinar la naturaleza de la solución. La empresa, que se identifica con el empresario, es la unidad elemental del mercado, ofrece bienes y servicios y demanda recursos productivos.

El Enfoque Neoclásico o Teoría de la Firma se sustenta en los supuestos de conducta racional de los agentes económicos, economía estática, certidumbre (información perfecta para tomar decisiones) y existencia de funciones económicas continuas (los empresarios se limitan a determinar las cantidades de recursos a utilizar y el producto a elaborar) (Bueno, 2001).

A pesar de sus indudables aportaciones, la teoría neoclásica ha sido criticada por la separación existente entre sus supuestos básicos y la realidad de las empresas, dando una visión muy simplista. Además, no explica la existencia de las empresas ni la gran variedad de formas organizativas. Esta concepción de la empresa ignora su complejidad interna y externa, pues ésta no es más que un mero instrumento de transformación de factores o inputs en productos u outputs con el único objetivo de maximizar el beneficio. Otras limitaciones que han supuesto una serie de críticas son (Teece, 1990):

- La toma de decisiones de forma mecánica mediante la aplicación de las reglas de optimización, ignorando así las funciones que desarrolla el empresario para el buen funcionamiento de la empresa.
- El inadecuado tratamiento de la tecnología, considerada como dada e igualmente accesible para todas las empresas. No se considera el cambio tecnológico. En el mundo real las empresas no disponen de información acerca de las tecnologías existentes, siendo precisamente la posibilidad de utilizar tecnologías en exclusiva una alternativa para obtener ventajas competitivas.
- El comportamiento de los costes. La teoría microeconómica asume el comportamiento creciente de los costes marginales a corto plazo, aspecto que ha sido cuestionado a partir del descubrimiento del efecto experiencia, lo cual genera problemas para encontrar situaciones de equilibrio.
- La realización de transacciones por agentes impersonales, no teniendo cabida factores como la reputación, credibilidad o confianza (Rastrollo, 2006).

A partir de estas críticas, surgieron varias teorías que rechazan esta concepción neoclásica de la empresa y utilizan supuestos más realistas sobre la actividad de la empresa, las cuales son analizadas en los siguientes epígrafes.

## 4.2 Las Teorías Gerenciales o Directivas

En las empresas se constata una cierta división entre la propiedad y la gestión. Se plantea que, si son los directivos quienes toman las decisiones y ellos no son los propietarios de la empresa, su función de utilidad no dependerá de la maximización de beneficios como ocurre con el caso de los propietarios (Barnard, 1959; Sierra, 2003). De este modo, se evita afirmar que las empresas tienen como único objetivo la maximización del beneficio, como ocurre en el Enfoque Neoclásico o Teoría de la Firma.

En los años 30, los autores Berle y Means fueron los primeros en medir la importancia cuantitativa de la separación entre la propiedad y el control en las grandes empresas. Constataron que el poder económico tiende a concentrarse en unas pocas unidades productivas, en las que, a su vez, el poder se concentra en un pequeño grupo con poca participación en la propiedad; estos profesionales tienen un elevado grado de libertad para gestionar la empresa y ejercen una toma de decisiones con criterios distintos a la que corresponde a los propietarios (Gane, 2023). En la toma de decisiones se tiene en cuenta el orgullo, prestigio, sentimiento de éxito, etc., de los directivos, que aparecen relacionados con la tasa de crecimiento de la empresa, la tasa de crecimiento de las ventas o el tamaño de la empresa. No obstante, estos objetivos propios de los directivos no están absolutamente separados de los de los propietarios (dividendos o ganancias de capital) (Chazarreta, 2022).

## 4.3 La Economía Industrial

En Segura (1993:45) se define la Economía Industrial como "la rama del análisis económico que se ocupa de la formación de precios, normalmente bajo condiciones de equilibrio parcial, en mercados caracterizados por presentar imperfecciones." El modelo básico tiene sus orígenes en los trabajos de Mason (1939) y en los de Bain (1968), que dan lugar a lo que se conoce como el paradigma clásico Estructura-Conducta-Resultados (ECR). Su interpretación es la que se aprecia en la Figura 1: la estructura del sector (número de compradores y vendedores, diferenciación de productos, barreras de entrada, etc.), determina la conducta de las empresas (precios, publicidad, inversión en capacidad, política de ventas, etc.), que a su vez condiciona los resultados del sector (eficiencia social, margen de rentabilidad, etc.).

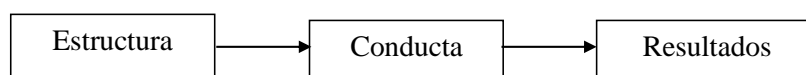


Figura 1. El modelo ECR

A partir de los años setenta surge un nuevo conjunto de trabajos que se agrupan bajo el nombre de Nueva Economía Industrial. El nuevo modelo rompe la estructura ECR unidireccional (ver Figura 2) permitiendo la existencia de retroalimentaciones basadas en que la conducta de las empresas puede modificar la estructura (fusiones, etc.), en que los resultados reales modifican la conducta de las empresas y en que los resultados pueden afectar a la estructura, pues grandes beneficios atraen competidores (Bueno y Ero, 2023).

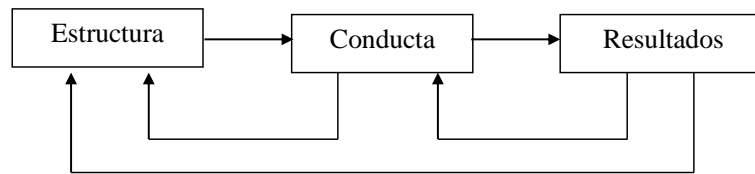


Figura 2. El modelo ECR de la Nueva Economía Industrial

Este comportamiento más activo de las empresas ha permitido la incorporación de dos modelos muy relevantes para la dirección de empresas: la Teoría de Juegos y el Modelo Competitivo de Porter.

La Teoría de Juegos se utiliza para analizar la interdependencia entre empresas, ya que permite comprobar cómo éstas pueden comportarse estratégicamente y beneficiarse de su conducta, especialmente en los mercados oligopólicos o de competencia imperfecta (Binmore, 1993; Dixit y Nalebuff, 2022). Es interesante considerar que una derivación importante de la Teoría de Juegos es que la tendencia de las empresas es acercarse a mercados monopolísticos o, en su defecto, oligopólicos. Por tanto, es función de la autoridad establecer los mecanismos legales para que el resultado óptimo de la resolución del problema de Teoría de Juegos no perjudique a los no jugadores. En este sentido, los beneficios de cada empresa no sólo dependen de sus decisiones, sino que dependen de las decisiones de las restantes empresas, esto es, se producen interdependencias que obligan a tener en cuenta la conducta de otras empresas y anticiparlas (comportamientos estratégicos), tal y como se pretende con la teoría de juegos. Así, las empresas pueden competir en el mercado mediante reducciones de precios, publicidad intensiva, productos de mayor calidad, innovación continua de nuevos productos o por el contrario pueden tratar de alcanzar acuerdos tácitos o explícitos que permitan unos resultados más beneficiosos para el conjunto de las empresas; por ejemplo, pueden ponerse de acuerdo para no competir en precios o repartirse el mercado.

El segundo modelo encuadrado dentro de la Nueva Economía Industrial es el modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter (1992). A partir del paradigma clásico ECR se asocian cuatro fuerzas competitivas (competidores potenciales, productos sustitutivos, poder de negociación con proveedores y poder de negociación de clientes) que representan la estructura del sector, mientras que la quinta fuerza (la competitividad en el sector) representa el concepto de conducta. Para conseguir mejoras en la rentabilidad, las empresas de un determinado sector industrial deben actuar sobre las fuerzas competitivas del mismo. En este sentido, el modelo tiene un carácter normativo, pues indica cómo ha de comportarse la empresa para aprovechar las imperfecciones del mercado (Ventura, 1994; de Castro y Closas, 2023).

#### 4.4 La Teoría Evolutiva

La Teoría Evolutiva considera que las organizaciones están gobernadas por rutinas constituidas por todo comportamiento regular y predecible de las empresas. Estas rutinas organizativas desempeñan el papel que los genes tienen en la Teoría Psicológica Evolutiva. La principal idea es que las organizaciones que no se adaptan a su entorno desaparecen y que la adaptación se realiza mediante cambios en las rutinas (Lewis y Steinmo, 2011).

Sus principales características son:

- Racionalidad limitada de los agentes y principio de satisfacción.
- La toma de decisiones depende del impacto de ciertas normas, reglas y patrones sociales, así como de controles institucionales.
- La existencia de procesos de aprendizaje individual y organizativo que implican que los agentes económicos son capaces de imitar y reproducir el conjunto de pautas y patrones.
- La dependencia de la historia como variable explicativa de ciertas conductas.
- La existencia de cierta relación entre interacción estratégica entre competidores en condiciones de asimetría informativa e incertidumbre.
- Asunción de la innovación como fuente de evolución y heterogeneidad entre empresas.

Este enfoque, al igual que la biología evolutiva, se ocupa de la forma como se reproducen los modelos a través del tiempo, en medio de la rotación continua de la población de individuos (Nelson y Winter, 1982; Espinosa, Carvajal-Ordoñez y Pesantez, 2021).

## 4.5 La Teoría de Recursos y Capacidades

La Teoría de Recursos y Capacidades se focaliza en las ventajas competitivas generadas por la empresa, lo que supone un cambio en tanto que se centra en el interés en el ámbito interno de la empresa, en el conjunto de recursos y capacidades que posee. Fue propuesta por Wernerfelt en 1984 y surge para analizar por qué las empresas de un mismo sector tienen resultados diferentes.

“A diferencia de los enfoques de costes de transacción y de agencia, la teoría de recursos y capacidades relaja los supuestos de oportunismo y aversión al riesgo como forma de comportarse de los individuos e introduce el supuesto de la confianza como otra de las bases que sustentan las transacciones. Por otra parte, mantiene el supuesto de racionalidad limitada. Este supuesto es fundamental para comprender por qué las empresas son heterogéneas” (Iborra et al., 2009).

Según esta teoría, cada empresa es heterogénea, pues posee diferente dotación de recursos sobre los que sustentar su ventaja competitiva, y puede sustentar su heterogeneidad a lo largo del tiempo (Fernández y Suárez, 1996). De este modo, el origen de la ventaja competitiva es interno y se deriva de la asimetría en las dotaciones iniciales de recursos, de la escasez de estos y de su imperfecta y limitada transferencia, sustitución y apropiación (García Rodríguez, 2004). Sin embargo, enumerar sus recursos no explica la ventaja competitiva de una empresa. Así, las capacidades se definen como la conjunción entre recursos (tangibles e intangibles) y pautas organizativas. Las capacidades que posee una empresa se convierten en competencias distintivas cuando no son generalizables al resto de empresas y permiten obtener productos que satisfacen las necesidades de los clientes de forma superior al resto de competidores (García y Sorhegui, 2020).

La teoría de los recursos se inicia con las contribuciones de Penrose (1968) y Andrews (1971). Para el primero, la empresa es contemplada como un conjunto de recursos productivos, esencialmente activos tangibles y recursos humanos, que determinan la dimensión que puede alcanzar. Los recursos son “aquellos activos tangibles e intangibles que se vinculan a ella de forma semipermanente, como ocurre con marcas, conocimiento tecnológico propio, maquinaria, procedimientos eficientes, capital, con independencia, además, de que constituyan fortalezas o debilidades de la organización” (Wernerfelt, 1984:172). El segundo autor define la competencia

distintiva de una empresa como el conjunto de sus recursos característicos y las formas en que estos son empleados.

Podemos clasificar los recursos en tangibles e intangibles, estratégicos, humanos, sociales, organizacionales, tecnológicos, de localización y activos (Ferreira, Garrido y Fernández, 2011). Las capacidades, que son combinaciones de recursos, permiten explotarlos.

Por su parte, la teoría de las capacidades define capacidades como aquello que se hace bien como resultado del trabajo conjunto de una serie de recursos (Grant, 1991), es decir, la forma en que la empresa despliega sus recursos de forma combinada (Amit y Schoemaker, 1993). De esta manera, las capacidades se constituyen en el fundamento que permite desarrollar ventajas competitivas duraderas y la obtención de mayores beneficios, cuando son escasas, permanentes, defendibles, difíciles de imitar, y coherentes con las exigencias de los clientes, en consonancia con los futuros factores clave de éxito del sector (Schoemaker, 1994). Cuando se cumplen estas condiciones, esas capacidades se denominan competencias distintivas o, siguiendo la terminología de Prahalad y Hamel (1991), competencias esenciales (core competences).

No obstante, con el tiempo las ventajas competitivas se erosionan, por lo que conseguirlas y mantenerlas dependerá de las características de sus recursos y capacidades. Barney (1991) y Grant (1996) identifican las características que deben poseer los recursos y capacidades para que puedan crear y sostener una ventaja competitiva.

## 4.6 Actividad práctica

Indica los aspectos nucleares de los enfoques o teorías explicadas en los apartados anteriores, sus puntos positivos y sus limitaciones. Puedes seguir el ejemplo de la Tabla 1, añadiendo otras teorías económicas que puedes encontrar haciendo una búsqueda en Internet y que consideres interesantes.

	Se centra en	Puntos positivos	Limitaciones
Enfoque Neoclásico-Teoría de la Firma			
Teorías Gerenciales o Directivas			
Economía Industrial			
Teoría Evolutiva			
Teoría de Recursos y Capacidades			
Etc.			

*Tabla 1. Comparación entre diferentes enfoques o teorías económicas.*

Con este análisis, ¿podrías proponer una teoría propia que recoja aspectos positivos de las anteriores y/o que trate de evitar las limitaciones identificadas?

## 5 Cierre

En este trabajo hemos presentado las principales características de distintos enfoques o teorías que, desde el ámbito económico, tratan de explicar la realidad empresarial. En concreto, se han descrito el Enfoque Neoclásico o Teoría de la Firma, Teorías Gerenciales o Directivas, la Economía Industrial, la Teoría Evolutiva y la Teoría de Recursos y Capacidades.

Con el fin de consolidar los conocimientos adquiridos con la lectura de este artículo, proponemos una actividad práctica en la que se comparan todos los enfoques o teorías desde un punto de vista crítico. Además, se anima a la búsqueda de otros enfoques o teorías económicas diferentes de los presentados en este artículo. Finalmente, se propone realizar un esbozo de una teoría propia de carácter holístico.

## 6 Bibliografía

Amit, R. y Schoemaker, P.J.H. (1993): "Strategic assets and organizational rent", *Strategic Management Journal*, 14, 33-46.

Andrews, K.R. (1971): "The concept of corporate strategy", Dow Jones-Irwin, Homewood.

Bain, J.S. (1968): "Industrial organization", John Wiley, Nueva York.

Barnard, C.I. (1959): "Las funciones de los elementos dirigentes", Instituto de estudios políticos, Madrid.

Barney, J. (1991): "Firm resources and sustained competitive advantage", *Journal of Management*, 17 (1), 99-120.

Binmore, K. (1993): "Teoría de juegos", McGraw-Hill, Madrid.

Bueno Campos, E. y Erro Garcés, A. (2023): "La economía y organización industrial como paradigma de desarrollo sostenible en el nuevo modelo de industria para Europa", *Economía industrial*, 428, 11-18.

Bueno, E. (2001): "Curso básico de economía de la empresa. Un enfoque de organización", Pirámide, Madrid.

Chazarreta, A. (2022): "Aproximación empírica a la separación de la propiedad y el control del capital. Construcción de un índice de las estructuras organizativas de las empresas industriales", *SaberEs*, 14(2), 195-213.

de Castro, I.G. y Closas, A.H. (2023): "Modelización matemática de las cinco fuerzas competitivas de Porter para determinar la utilidad del sector industrial a largo plazo", XII Congreso de Administración del Centro de la República. VIII Congreso de Ciencias Económicas del Centro de la República, IX Encuentro Internacional de Administración del Centro de la República, IAPCS-Universidad Nacional de Villa María.

Dixit, A.K. y Nalebuff, B.J. (2022): "El arte de la estrategia: la teoría de juegos, guía del éxito en sus negocios y su vida diaria", Antoni Bosch.

Espinosa Jaramillo, M.T., Carvajal-Ordoñez, V.F.M. y Pesantez Rodríguez, J.C. (2021): "Teoría evolucionista, revolución tecnológica y paradigma tecno-económico: una mirada a la economía de la innovación", *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(SPE3).



Fernández, Z. y Suárez, I. (1996): "La estrategia de la empresa desde una perspectiva basada en los recursos", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 5(3), 73-92.

Ferreira, J.J., Garrido Azevedo, S. y Fernández Ortiz, R. (2011): "Contribution of Resource-Based View and Entrepreneurial Orientation on Small Firm Growth", *Cuadernos de Gestión*, 11(1), 95-116.

Gane, N. (2023): "Neoliberalism and the Defence of the Corporation", *Theory, Culture & Society*, 40(3), 63-80.

García Galán, M.M. (2013): "La empresa y el empresario" en Maynar Mariño, P. (Dir.) "La Economía de la Empresa en el Espacio de Educación Superior", Mc Graw Hill, Madrid.

García Leonard, Y. y Sorhegui Rodríguez, R.A. (2020): "La teoría de los recursos y capacidades como fundamento metodológico para el estudio de la gestión de la innovación empresarial", *Revista Científica Ecociencia*, 7, 1-15.

García Rodríguez, F.J. (2004): "La reputación empresarial a partir de la perspectiva basada en los recursos y capacidades: una revisión teórica de su potencialidad competitiva", *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 10(2), 13-27.

Grant, R.M. (1991): "The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation", *California Management Review*, 33(3), 114-135.

Grant, R.M. (1996): "Contemporary strategy analysis. Concepts, techniques, applications", Backwell Business, Oxford.

Iborra, M., Dasí, A., Dolz, C. y Ferrer, C. (2009): "Fundamentos de Dirección de Empresas. Conceptos y habilidades directivas", Paraninfo, Madrid.

Lewis, O y Steinmo, S. (2011): "Tomemos en serio la evolución: análisis institucional y teoría evolutiva", *Revista de Economía Institucional*, 13(24), 111-151.

Mason, E. (1939): "Price and production policies of large scale enterprises", *American Economic Review*, 29, 61-74.

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

Penrose, E.T. (1968): "The theory of the growth of the firm", Oxford University Press, Londres.

Porter, M.E. (1992): "Ventaja competitiva", CECSA, México.

Prahalad, C.K. y Hamel, G. (1991): "La organización por unidades de negocio ya no sirve", *Harvard-Deusto Business Review*, Primer trimestre, 47-64.

Rastrollo Horrillo, M.A. (2006): "La economía y administración de empresas" en Castillo Clavero, A.M. (coord.) "Introducción a la economía y administración de empresas", Pirámide, Madrid.

Schoemaker, P. (1994): "Cómo ligar la visión estratégica a las capacidades clave", *Harvard-Deusto Business Review*, Segundo trimestre, 22-39.

Segura, J. (1993): "Teoría de la economía industrial", Cívitas.

Sierra, J.H. (2003): "La propiedad y el control en las decisiones de internacionalización de las empresas", *Cuadernos de Administración*, 16(26), 99-128.

Teece, D.J. (1990): "Contributions and impediments of economic analysis to the study of strategic management", en Fredrickson: "Perspectives on strategic management", Harper & Row, Nueva York.

Ventura Victoria, J. (1994): "Análisis competitivo de la empresa: un enfoque estratégico", Civitas, Madrid.

Villegas, D.F. (2013): "Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambiotecnológico y la innovación, Cultura económica, 85, 51-70.

Wernerfelt, B. (1984): "A resource-based view of the firm", Strategic Management Journal, 5, 171-180.