

## Sobre la *Historia Económica de la Empresa*, de Jesús M.<sup>a</sup> Valdaliso y Santiago López

● ÁLVARO CUERVO E ISABEL DÍEZ  
Universidad Complutense de Madrid

A pesar de los años transcurridos desde su publicación, estos comentarios se justifican por la utilidad y relevancia del libro «Historia económica de la empresa» para comprender y explicar las estrategias empresariales. Los profesores Jesús María Valdaliso y Santiago López García, de las Universidades del País Vasco y de Salamanca, se acercan a la empresa revisando su concepción neoclásica de «caja negra» –la empresa como realidad homogénea y estática– y presentándola con rasgos específicos sometida a los cambios del entorno tecnológico, económico e institucional al que debe adaptarse y en muchos casos desaparecer (Christensen, 1997). Las bases de su planteamiento de la empresa combina las perspectivas de la economía industrial –imperfecciones de los mercados de productos– y los enfoques basados en la dotación de recursos y capacidades –imperfecciones en el mercado de inputs– con las teorías explicativas de los límites de la empresa–teoría de costes de transacción y la economía evolutiva– que tratan de explicar su desarrollo.

Su consideración de la empresa como un centro de recursos, capacidades y conocimientos que aprende de la experiencia, que evoluciona adaptativamente, les permite un desarrollo riguroso de la historia económica de la empresa. De este modo, nos hablan de la heterogeneidad empresarial, de las fronteras de las empresas y de cómo estas fronteras determinan el grado de integración, especialización y desarrollo empresarial.

Tal y como señalan Hölmstrom y Tirole (1989, 126), las teorías de la empresa aún presentan un ratio evidencia-teoría muy bajo. Todos nuestros esfuerzos se deben centrar en elevar dicho ratio, puesto que la mejora del bienestar de una sociedad exige como condición necesaria la eficiencia de sus empresas y esto requiere más y mejor conocimiento sobre la economía de la empresa. Como nos recuerda Stiglitz (1994, 15), si queremos comprender cómo tiene lugar la asignación de recursos en una economía moderna, debemos entender qué sucede dentro de las organizaciones que llamamos empresas. Este trabajo, al analizar la historia económica de la empresa, ofrece un análisis de las estrategias que otras empresas utilizaron en el pasado, los entornos en que se han desarrollado y las consecuencias que se derivaron para su supervivencia, por lo que se torna de una gran utilidad para la dirección de empresas.

Los autores sienten la necesidad de disponer de una teoría de la empresa que explique por qué existen las empresas y cuáles son sus límites. Es la vieja pregunta: ¿qué es exactamente una empresa y qué es lo que la diferencia del mercado? De acuerdo con la nueva economía institucional, la diferencia entre el mercado y la empresa es, básicamente, semántica: la empresa existe porque hay un coste por usar el sistema de precios en situaciones donde la información es costosa y los individuos anteponen su propio interés al ajeno. Son situaciones asociadas a la presencia de activos específicos, producción en equipo, o problemas de evaluación de los agentes. Frente a este planteamiento surgen otras perspectivas más recientes que entienden la empresa como depósito de conocimiento, capacidades y rutinas. De este modo, la asociación de diferentes miembros en una misma empresa hace posible obtener economías, usar el conocimiento especializado de forma más eficiente y conseguir fiabilidad y confianza entre sus miembros cuando se actúa interdependientemente.

La estructura del manual se diferencia en cuatro partes. En la primera se realiza una reflexión profunda y extensa sobre la naturaleza económica de la empresa y del empresario. Con dicha base, se desarrolla la historia empresarial diferenciando tres grandes etapas: a) la génesis de los mercados, donde se integra el periodo de formación del capitalismo (1300-1760) y la revolución industrial (1760-1780); b) la integración del mercado internacional, diferenciando las etapas de competencia capitalista y concentración industrial (1870-1940), la primera ruptura industrial en Estados Unidos, Europa y Japón, la emergencia del capitalismo gerencial (1945-1973), y c) la formación del mercado global (1973 en adelante) con el estudio de la segunda ruptura industrial derivada de la aparición de las nuevas tecnologías de la información.

La mención de los autores, en la presentación del libro, de las citas de Schumpeter, Chandler y Penrose, nos acerca a su forma de entender la empresa y ver los cambios que acontecen en la misma. Consideran el capitalismo como un método de transformación económica, un proceso de destrucción creadora con un agente central, el empresario, bien en su visión individualista schumpeteriana, bien en su concepción de empresario corporativo alta dirección, CEO, PDG. Asimismo, plantean el desarrollo de la empresa como una confrontación organizativa entre mercado y empresa, por lo que esta última existe por su eficiencia asignativa.

No obstante, debemos ser prudentes a la hora de generalizar modelos. Así, la explicación del desarrollo de la empresa americana, ampliamente analizada por Chandler y sus seguidores, presenta la misma como explicación o respuesta al marco institucional –las leyes de defensa de la competencia– que limitan el crecimiento horizontal y fuerzan, en una primera etapa, la formación de organizaciones integradas verticalmente, posteriormente, el desarrollo de la empresa multidivisional y, finalmente, los conglomerados. Actualmente no está claro que ésta

sea la forma de desarrollo de la empresa que defiende el autor del paradigma estrategia-estructura organizativa, ni que la «M-form» de Williamson sea la solución organizativa eficiente para los grupos empresariales. Respecto a esto último, se cuestiona la eficiencia asignativa del mercado interno de capitales (la empresa) frente al externo, llegándose a hablar del lado oscuro de los mercados internos de capitales, es decir, su ineficiencia frente a los mercados externos. Aunque la «M-form» pudiera tener justificación ante mercados estrechos con problemas de información, se observa en los últimos años lo que algunos denominan «socialismo corporativo», demostrando los grupos empresariales una cierta incapacidad para asignar recursos eficientemente, al ser utilizados los fondos para mantener la paz con los directivos divisionales y desarrollándose unos negocios en contra de otros. Los descuentos de valoración que los mercados de capitales asignan a los grupos, en concreto a los conglomerados, salvo casos excepcionales, es una respuesta a dicha conducta.

La explicación del desarrollo empresarial se ha analizado desde dos perspectivas dominantes: la denominada economía industrial (comúnmente asociada con Michael Porter (1980), si bien sus antecedentes son Bain, Scherer y Caves), en la que podemos incluir el planteamiento de la teoría de juegos de estrategia, y el enfoque basado en los recursos y capacidades, que se ha visto como referencia más citada para explicar la estrategia empresarial.

Lo relevante de enfrentarse a las dos explicaciones es analizar el origen de las rentas extraordinarias en la empresa como explicación para su desarrollo. Así, el enfoque vinculado a la economía industrial y su paradigma estructura-conducta-resultados supone que todas las empresas tienen acceso a la misma función de producción y que, por tanto, el origen de las rentas se deriva de la posición de las empresas en el mercado de productos. Por su parte, los trabajos basados en el enfoque de recursos y capacidades sostienen, con bastante más evidencia empírica y una mayor proximidad a la realidad empresarial, que las empresas difieren en su dotación de recursos –son «heterogéneas»– que su competencia no puede imitar ni adquirir (Wernerfelt, 1984). En otras palabras, las fuentes de rentas dependen de la posición de la empresa en el mercado de insumos y de las imperfecciones que en él existan y/o se generen.

Resumiendo, en el enfoque de la economía industrial la naturaleza de las rentas empresariales son chamberlianas; en la perspectiva de recursos y capacidades la naturaleza de las rentas son ricardianas y la perspectiva de capacidades dinámicas incorpora las rentas schumpeterianas. De este modo, la estrategia empresarial se concibe como una búsqueda de beneficios extraordinarios diferenciados por la fuente u origen principal de dichas rentas, derivadas de la imperfección de los mercados que los motiva.

Finalmente, la mención a Penrose por los autores nos acerca a la consideración de los límites de la empresa unidos a las capacidades directivas. Es neces-

rio destacar que su trabajo no es un trabajo seminal del enfoque de recursos y capacidades. Penrose rompe con el modelo neoclásico que subyace en la economía industrial y en el enfoque de recursos y capacidades (visión de la escuela de Chicago). Penrose tiene planteamientos propios del enfoque del comportamiento –*behavioral economics*– de March y Simon (1961) y considera que los límites al crecimiento de la empresa están unidos a las capacidades directivas, a las dificultades de «socializar nuevas capacidades que son necesarias para la expansión de la empresa». Penrose enfatiza que la empresa, además de depositaria de conocimiento productivo, es también una institución que desarrolla y maneja ese conocimiento.

En cuanto al primer capítulo del libro, se analiza la función del empresario y las diferentes teorías explicativas de la existencia de la empresa. Se realiza un amplio y profundo estudio de la figura del empresario, apenas analizada por la literatura económica clásica, que lo identifica con el capitalista (Smith, Ricardo, Stuart Mill, Walras). Es más, en ocasiones se le asigna un papel negativo para la economía al ser entendido como desestabilizador de los mercados, especulador o simple agente que se apropia de rentas (Marx, Veblen, Keynes y Galbraith). Los primeros trabajos sobre el empresario, como destacan los autores, son herederos de los estudios de Richard Cantillon (1688-1734), que habla de organizador de la empresa que busca el beneficio económico fruto del riesgo no asegurable o incertidumbre. En esta misma línea, una figura relevante es Knight, quien estudia el proceso de asignación eficiente del riesgo dentro de la empresa y entiende que la renta residual remunerará el riesgo no asegurable de equivocarse en las previsiones. La otra figura clave en el estudio del empresario durante el siglo XX es Schumpeter, que le considera como el creador de una «innovación o nueva combinación», lo que le proporciona una situación de monopolio temporal del que obtendrá beneficios extraordinarios hasta que la entrada masiva de imitadores los eliminen. De manera complementaria, Israel Kirzner lo define como el identificador de nuevas oportunidades de beneficios en situaciones de información asimétrica o imperfecta, al presentar el mercado como un movimiento hacia el equilibrio.

Dada la relevancia de este tema, sería útil facilitar la comprensión de los alumnos sintetizando más la función del empresario en la literatura económica, esquematizando y diferenciando las figuras de empresario, directivo y capitalista –accionista–, roles que en muchos casos están unidos a una misma persona. Igualmente, convendría centrar la explicación del existir de la empresa y de sus límites, tratando de integrar las diferentes perspectivas, evitando poner un ejemplo paradigmático como Fisher Body, que de ser una ilustración de integración vertical y de costes de transacción, se ha convertido en una fábula erróneamente mantenida trabajo tras trabajo (Véase, por ejemplo, Casadesus-Masanell y Spulber [2000]).

El primer capítulo es extenso, riguroso y resulta central para el libro. No obstante, es de difícil lectura, quizá más propio de cursos de doctorado y para lectura de profesores, que para alumnos de primeros cursos. Se hace necesario un resumen, una síntesis, aprovechando adecuadamente el excelente trabajo de los autores, que suprima aportaciones secundarias o con menor relevancia e interés y facilite la lectura para los alumnos.

Tras este primer tema, se aborda un segundo que estudia la evolución de la «arquitectura» de las empresas en el tiempo. Es un tema original, cuyo estudio se puede justificar como ilustración de la relación entre estructura organizativa y configuración de fábricas, presentando las formas arquitectónicas, tales como la dimensión de las plantas, el número de pisos de los edificios y la ordenación de las naves, como respuesta a los cambios tecnológicos y organizativos de los sistemas de producción. Este tema es de sumo interés para los estudiosos, aunque puede distorsionar la metodología del aprendizaje del desarrollo de la empresa por el alumno.

En los siguientes temas se retoman los planteamientos de la existencia de la empresa y del empresario para explicar los cambios en las estrategias empresariales agrupados en tres grandes etapas. La primera de ellas, «Génesis de los mercados», desde el siglo XIII hasta los acontecimientos de revolución industrial, estudia el desarrollo del capitalismo y del mercado en una empresa regional y local. Entre los factores que más incidieron en el desarrollo de la empresa y los mercados, los autores citan, por un lado, la creciente liberalización de los factores productivos, tales como la colonización y explotación de tierras de medianos propietarios, la eliminación de la servidumbre, la limitación de los gremios y la aparición de trabajadores asalariados. Por otro lado, se estudia el cambio derivado del nuevo papel del estado como promotor de la actividad económica, de leyes, tribunales y orden público, lo que denominamos marco institucional incipiente.

El desarrollo y dimensión empresarial están limitados, hasta la revolución industrial, por la tecnología disponible, el tamaño del mercado y los altos costes de transporte, que hacen que la empresa se identifique con talleres artesanos o industrias a domicilio, localizadas cerca de las materias primas o mercados. La revolución industrial, por el contrario, implica cambios en los sistemas productivos, facilitados por la ampliación del mercado y asociados a la explotación de recursos y capacidades organizativas especializadas. Como lógica respuesta a esta especialización, se desarrollan nuevos sectores en las industrias más relevantes, a la vez que aparece la gran empresa moderna en el transporte ferroviario y la comunicación.

«La integración del mercado internacional» se identifica con el periodo comprendido entre finales del siglo XIX y mediados del siglo XX. La difusión de las mejoras tecnológicas, de comunicación y transporte, iniciadas con la revolución

industrial, promueven la aparición de la gran empresa multiproducto y multinacional bajo la lógica de la producción y distribución en masa. En este proceso de concentración, el Estado facilitó la actividad empresarial con la apertura del mercado exterior y la protección del mercado interno mediante aranceles y regulaciones que favorecieran la existencia de «campeones nacionales».

Sin duda se producen diferentes formas de desarrollo empresarial: una primera en la que la empresa busca explotar sus recursos y capacidades mediante la concentración horizontal –poder de mercado– y el desarrollo vertical acompañados por una mayor expansión geográfica. Igualmente, muchas empresas optaron por seguir una estrategia de diversificación no relacionada basada en la búsqueda de inversiones directas y apoyadas en la creencia de que existen capacidades directivas transferibles desde negocios tradicionales hacia otros supuestamente más rentables, pero desconocidos por la empresa. Es la etapa de la configuración de las grandes empresas, de los conglomerados y grupos multinacionales en sus diferentes versiones, tales como los *trusts* norteamericanos, los *holdings* británicos, los carteles y *konzernes* alemanes y los *zaibatsus*, posteriormente *keiretsus*, japoneses. Esta estrategia generó importantes problemas de ineficiencia asignativa derivada de los mercados internos de capitales, lo que explica muchas reestructuraciones empresariales y OPAS «agresivas» en EE.UU. tras el shock de 1973, cuando se constata las imperfecciones de los mercados internos de capitales (las partes valen más que el todo) y sus consecuencias sobre la eficiencia empresarial.

La tercera etapa del manual recoge los cambios empresariales acontecidos con la reciente aparición de nuevas tecnologías vinculadas al manejo y procesamiento de la información, la automatización del proceso de producción y la transmisión instantánea y «sin coste» de la información bajo cualquier formato (palabra, imagen y texto). Por un lado, esta «segunda ruptura tecnológica», como los autores aceptan denominar, ha supuesto un cambio de la producción en masa hacia la producción flexible, lo que permite introducir cambios constantes en el proceso, ampliar la gama de productos de forma considerable y mantener un ritmo de innovación más elevado. Por otro lado, los cambios tecnológicos, junto con la desregulación y liberalización económica, han permitido reducir de forma significativa los costes de comunicación y transacción y ampliar los mercados. En este entorno cabe suponer que las empresas que sobrevivan serán aquellas más pequeñas, con una gran descentralización organizativa, muy concentradas en torno a otras empresas con las que se relacionan mediante redes basadas en la confianza, y en las que cada una se especializa en lo que son sus capacidades y conocimientos más valiosos. Dentro de este marco genérico, se identifican diversas formas empresariales, desde las redes jerárquicas, ya existentes en Japón en los años cincuenta, hasta diferentes modalidades de los viejos distritos industriales y organizaciones «satélite» y/o empresas virtuales.

Estos siete últimos temas resultan ser de gran utilidad para entender la historia de la empresa, si bien sería de interés explicar los cambios empresariales desde el marco de las teorías de la empresa que se analizan en el primer tema, como parece ser su intención original. Aunque se hace un esfuerzo por referirse de forma puntual, por ejemplo, a la existencia de costes de transacción o a la dotación de capacidades de la empresa como determinantes de los cambios empresariales, en la práctica no se interpretan de acuerdo a un marco teórico integrado.

En relación con lo anterior, sería mayor la utilidad y claridad del manual si se hiciera una labor de síntesis, tratando de reducir los detalles en las interpretaciones de los fenómenos, que más que clarificar, pueden confundir al alumno. Son tantos los datos aportados por los autores, tantos los trabajos revisados y citados sobre cualquier evento, que en bastantes ocasiones resulta difícil captar la idea central o explicación básica del hecho. Asimismo, el libro ha sido escrito con el fin de ser libremente interpretable desde distintos puntos de vista, pudiendo diferentes lectores encontrar distintos hechos que explican cada acontecimiento de la historia de la empresa.

La gran labor de recopilación de trabajos y este carácter polivalente resulta, no obstante, de una utilidad incuestionable para el investigador que se acerca al estudio de la empresa. El lector del manual accede, para cada tema o cuestión, a las referencias más importantes, no sólo actuales sino también las más clásicas (en la bibliografía se citan más de 1.000 referencias). De igual modo, el lector puede entrever posibles interpretaciones a los hechos que se mencionan referentes a la evolución del comportamiento empresarial en el tiempo, tales como el estudio de la evolución de la relación entre trabajadores y directivos, incluyendo los primeros planteamientos de Taylor, las aportaciones de la escuela de las relaciones humanas y el enfoque contingente e institucional; el análisis de la supervivencia de formas de organización diferentes a las dominantes, como son las pequeñas empresas en la etapa de la producción en masa; o los cambios en el papel del empresario y en su valoración derivados de los cambios en el entorno.

Es un libro de enorme utilidad para los estudiosos de la empresa, es un trabajo con planteamientos rigurosos. La duda es si es un libro para alumnos o para profesores. Nos inclinamos por considerar el trabajo como indudablemente necesario a los estudiantes de doctorado y profesores de las áreas de empresa. Se anima a los autores a elaborar una versión del libro para los estudiantes de primer ciclo, incluyendo los esquemas y resúmenes necesarios para animarles a seguir estudiando. Sería necesario dar el paso del libro del profesor al libro del alumno.

De todas formas, los comentarios están hechos desde la economía de la empresa por considerar que el trabajo merece una lectura reposada. Es necesario pedir disculpas por el retraso en los comentarios. La relevancia del tema, el rigor

y planteamiento con que nos acerca a la historia económica de la empresa como asignatura básica para los estudiosos de la empresa nos hace estar en deuda con ellos. La separación excesiva en las parcelas de conocimiento nos empobrece, pues para los estudiosos de la empresa, para sus profesores, este manual resulta no sólo de interés sino una necesidad para explicar economía y administración de la empresa.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- CASADESUS-MASANELL R. Y SPULBER D.F.(2000), «The fable of Fisher Body», *Journal of Law and Economics*, 43 (1), pp. 67-104.
- CHRISTENSEN, C.M. (1997), *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- HÖLMSSTRÖM, B; TIROLE, J (1989), *The Theory of the Firm*, en Schmalensee, R.; Willig, R.D. ed. *Handbook of Industrial Organization*, Vol. 1. North-Holland, Amsterdam, pp. 61-133.
- MARCH, J.G Y SIMON, H. (1961), *Organizations*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- PORTER, M.E. (1980), *Competitive Strategy*. Free Press, New York.
- STIGLITZ, J.E. (1994), *Whither Socialism?*, MIT Press, Cambridge, MA, .
- WERNERFELT, B. (1984), «A Resource-based View of the Firm», *Strategic Management Journal*, 5, pp. 171-180.