

Microeconomía y Empresa

Gustavo Vargas Sánchez*

Presentación

En este ensayo mostramos la importancia que tiene el estudio económico de la empresa y para ello planteamos ¿es importante para los economistas y la ciencia económica el estudio de la empresa real?

Si partimos de la definición de que la economía estudia, investiga, analiza y construye explicaciones lógicas y coherentes de los procesos de producción, distribución y consumo de los bienes y servicios que necesita una sociedad para su existencia y desarrollo: la respuesta es afirmativa.

Una parte importante de la economía es el análisis de los procesos de producción de los satisfactores de una sociedad. Adam Smith en su libro *Investigación sobre el origen y causas de la riqueza de las naciones*, profundizó en el estudio del funcionamiento, la organización y la división del trabajo al interior de las empresas. El mismo Carlos Marx y por supuesto, David Ricardo realizaron estudios semejantes.

Para la opinión general y en el sentido común podría parecer obvia la idea de que el estudio de la empresa y en general las actividades de innovación y emprendimiento deberían formar parte de la ciencia económica. Sin embargo, la microeconomía tradicional de los libros de texto, presenta una perspectiva diferente. La empresa real no existe, como tampoco existe una dinámica de transición de una dimensión de la empresa a otra superior o inclusive su desaparición. La microeconomía ortodoxa postula a la empresa como un fenómeno que existe de facto (no tiene una génesis) ya sea en competencia perfecta o imperfecta. Entonces, tiene sentido la pregunta ¿es relevante una teoría que explique la dinámica de crecimiento de la empresa, ya sea desde que esta inicia como microempresa, hasta convertirse en las grandes corporaciones locales, nacionales o de nivel mundial?

El vacío mencionado, desde una perspectiva teórico-metodológica, se puede explicar porque la teoría neoclásica posee un programa de investigación cuyo objetivo es determinar la existencia, estabilidad y unicidad del equilibrio y no la empresa real. En consecuencia, ha dejado de lado el estudio de los procesos de producción, distribución, y asignación de riqueza que ocurren en la sociedad y, en particular, dentro y en el entorno de la empresa. Para un economista especialista en microeconomía ortodoxa, el estudio de

* Profesor de la División de Estudios Profesionales, Facultad de Economía, UNAM.

la división del trabajo en la empresa y en general, en las formas de su organización, permanecen fuera del campo de la economía. Nosotros no compartimos dicha opinión y en este ensayo buscamos contribuir a revalorar la importancia del análisis económico de la empresa.

El origen y la explicación de las grandes empresas que caracterizan al mundo contemporáneo proviene de un proceso de crecimiento que las transformó –a lo largo del tiempo– en grandes empresas, pasando por dominar su mercado regional, nacional y ahora el internacional. Por supuesto, para algunos economistas tradicionales este es un tema que pertenece más a la historia o a la administración que a la economía. Con todo, lo que pueda concederse a estas ideas es que la clave de la producción, de la productividad, la innovación, la competitividad, son relevantes no sólo para las empresas sino para las naciones.

Más allá de las discusiones teóricas en el campo de la macro y la microeconomía en sus versiones tradicionales, las universidades, facultades de economía, los institutos, tanto públicos como privados, se han sensibilizado ante la problemática anterior y en consecuencia se están moviendo hacia el estudio, la investigación y la enseñanza de los fenómenos relativos a la producción, la empresa, la industria y el estudio de los nuevos negocios.

En la primera parte de este ensayo analizamos el estado actual de la aproximación de la empresa a través de la micro ortodoxa. En la segunda, abordamos diferentes contribuciones a la discusión y análisis económico de la empresa, y en tercer lugar, estudiamos lo que consideramos que es lo más importante de su análisis, la teoría del crecimiento, en su versión penrosiana; finalmente llegamos a las conclusiones.

La teoría económica: el enfoque micro neoclásico de la oferta

La teoría tradicional de la oferta y la demanda forman partes complementarias de un programa de investigación de la escuela marginalista de la teoría del valor. En esta, se busca construir una explicación general y de forma simultánea del conjunto de precios y cantidades que determinan un sistema de equilibrio único y estable.

La microeconomía tradicional se construye a partir de dos principios: el principio de elección racional, y el principio de equilibrio:¹ Bajo el primer principio se modela el comportamiento de consumidores y productores. La curva de la demanda representa el comportamiento de los consumidores, y

¹ R. Varian, Hal, *Intermediate Microeconomics, a Modern Approache*, Ed., Norton & Company, cuarta edición, Nueva York, Londres, En lo sucesivo, en este capítulo haremos uso extensivo de este libro.

la curva de la oferta el de los productores. Cada punto de esas curvas representa elecciones racionales, es decir, son puntos de maximización. Por el segundo principio, en la intersección de la demanda y de la oferta se determina un precio y cantidad de equilibrio, esto significa que a tal precio no se observarán cambios de las cantidades demandadas y ofrecidas, es decir, es un equilibrio óptimo.

En este contexto la oferta (empresa) se define como una función tecnológica de transformación de insumos en productos a través de una relación definida. Esta es una función homogénea de grado uno y se caracteriza por reportar rendimientos marginales variables (crecientes, constantes y decrecientes) en el trabajo, y rendimientos constantes a escala. Esta representación está tanto en contexto de un modelo de competencia perfecta, como en el de competencia imperfecta.

En competencia perfecta la empresa es tomadora de precios y hace frente una curva de demanda perfectamente elástica. Y el mercado se convierte en el mecanismo por el cual se realiza la asignación eficiente de los recursos. En competencia imperfecta, la empresa fija precios suponiendo que conoce la curva de demanda, la cual, en este caso, es la misma curva del mercado, la cual presenta pendiente negativa.

Las conclusiones básicas del modelo nos dice que si baja el precio de alguno de los insumos, su demanda aumenta. En particular, si suponemos que el precio del insumo fuerza de trabajo baja, es decir, si hay una reducción en el nivel del salario, esto dará lugar a que la demanda de ese factor aumente. En consecuencia, desde esta visión, el desempleo en el mercado de trabajo se explica por rigideces a la baja en el salario que pagan las empresas.

Una segunda conclusión se refiere a la derivación de la curva de la oferta. En el sistema anterior, un incremento en el precio del producto implica que la producción aumenta, por lo que la curva de la oferta tiene pendiente positiva. De estas dos conclusiones se ha derivado la importancia del sistema de flexibilidad de los precios. El cual, cuando existe, garantiza la ocupación de los factores de la producción. Como el mercado es el que determina el precio, la única decisión que puede tomar el productor es sobre: la oferta de la firma ¿cuál es el nivel de producto que una firma competitiva elige para producir? La respuesta es que la empresa producirá hasta que el costo de producir una unidad más –o sea su costo marginal–, sea igual al precio de mercado; que es su ingreso marginal.

La curva de costo marginal es la curva de la oferta de la empresa. Esta afirmación es válida para la región de producción donde los costos marginales son crecientes y los ingresos menos los costos son superiores a los costos fijos. La ecuación: $p = CMg(y)$, expresa la función inversa de la oferta, es decir, los precios como una función del producto.

La producción óptima no es más que la determinación del punto Q de equilibrio, es decir la producción óptima. Dicho punto está determinado por dos factores: uno de mercado a través del precio (P), y el otro, dada la tecnología de la empresa, por los costos, en particular, los del factor trabajo. La conclusión es que habiendo determinado el equilibrio, este nivel es el que corresponde al nivel de tamaño “óptimo” de la empresa. Si por alguna razón se está fuera del equilibrio, el sistema posee fuerzas que lo conducen de regreso al mismo.

Existen diferentes puntos de debate sobre la teoría neoclásica, los cuales recorren aspectos metodológicos, sus supuestos, los postulados teóricos, conclusiones e implicaciones de política económica. Dado el objetivo de este ensayo, deseamos subrayar que la búsqueda por demostrar la existencia del equilibrio lleva a un programa de investigación por determinar el nivel de producción óptimo y con este del tamaño óptimo de la empresa, a partir de esta definición de proyecto no se interesará en ofrecer una explicación de cómo una empresa pequeña se convierte en otra grande o gigante, no existe una teoría de su crecimiento. En consecuencia no se analizan los efectos económicos del crecimiento de la empresa.

Análisis económico del crecimiento de la empresa

En la literatura económica podemos encontrar la contribución de muchos economistas que muestran la importancia del estudio de la empresa, más aún analizan con cierta profundidad las causas y las características del crecimiento de las empresas. En primer lugar, y de forma sobresaliente iniciemos con las ideas del “padre” de los economistas, A. Smith, quien desarrollo en su obra maestra *Investigación sobre de las causas y orígenes de la riqueza de las naciones*, una de las argumentaciones más importantes del porqué crecen las naciones? y lo encuentra en el análisis de la producción y su organización en las empresas (la división del trabajo).

En el crecimiento de los talleres manufacturados, el papel del dueño como gerente o coordinador el proceso de producción y del mismo negocio tenía un papel fundamental como innovador de nuevas formas de producción a través de la organización del trabajo, la introducción de nuevas tecnologías y la construcción de una red de ventas que le garantizaban una porción del mercado, que siempre buscaba incrementar. Esta visión del papel de la organización del trabajo (su división) como fuente de productividad y crecimiento de la empresa fue compartida (aunque con diferentes matices) por Carlos Marx y David Ricardo. De acuerdo con Garegnani² quien trata de recuperar la visión de los clásicos de la economía,

² P. Garegnani, “El capital heterogéneo, la función de producción y la teoría de la distribución”, en *Lecturas del Fondo de Cultura Económica*, núm. 21 “Crítica de la teoría económica”, México, FCE.

el sistema neoclásico se ha construido de tal forma que determina de forma simultánea el valor (sistema de precios) y la cantidad de producción, el valor y la distribución; sin embargo, en la visión de los economistas clásicos no era de esa forma: para los clásicos la teoría de la distribución y del valor poseían cada una su propia dinámica. Para aquellos economistas:

la teoría del valor era el estudio de las relaciones entre el salario, la tasa de ganancia y el sistema de precios relativos..." (Garegnani 19xx pp. 264-265). En tanto la cantidad producida estaba determinada por el mercado. Así, había una clara distinción en "los economistas clásicos entre el estudio del valor y el estudio de las fuerzas que gobiernan la distribución -lo cual- va acompañada de una separación entre el estudio del valor y el de los niveles de producción (Garegnani 19xx p. 265).

Recuperar la visión de los clásicos puede ser muy sugerente y productivo para el análisis económico, el mismo Garegnani dice "la separación de la teoría pura del valor del estudio de las circunstancias que rigen los cambios en los volúmenes de producción de los bienes no parece encontrar ninguna dificultad esencial. Por el contrario, puede abrir el camino a un tratamiento más satisfactorio de las relaciones entre los volúmenes de producción y las condiciones técnicas de la producción. Y agrega, "Con esto la teoría del valor perderá la cualidad totalizadora que asumió con el método marginal. Pero lo que se pierda en alcance se ganará ciertamente en consistencia, y esperamos que en fecundidad" (Garegnani 19xx, p. 266).

Precisamente el análisis cualitativo y moderno de la teoría de la empresa, como se puede ver en los libros de empresa y negocios, así como de evaluación de proyectos, han sido formulados a partir de dicha separación. Por una parte, se ofrece la explicación de la determinación de los precios y por otra, la determinación de los volúmenes de producción y sus relaciones con las condiciones técnicas de producción. Esto ha permitido que los libros de empresa e ingeniería económica provén un mejor entendimiento de la producción y de sus relaciones con el resto del sistema económico. Garegnani tenía razón al decir que la separación entre la teoría del valor, la distribución y la producción sería más fecunda.

Alfred Marshall, por otro lado, consideró que los costos de producción de la empresa caen conforme su participación en el mercado se incrementa, si bien no creía que los rendimientos crecientes se aplicaran en todas partes de la economía, las manufacturas gozaban de estos rendimientos gracias a que las grandes plantas permitían mejorar la organización.

W. Brian en concordancia con Marshall que considera que las partes de la economía que se basan en recursos naturales (agricultura, minería) están

aún sujetos a rendimientos decrecientes, pero aquellas empresas con una buena base en el conocimiento están ampliamente sujetas a los rendimientos crecientes, por ejemplo, productos como computadoras, farmacéuticos, misiles, aviones, automóviles, software, equipo de telecomunicaciones o fibra óptica, reportan costos por unidad a la baja y ganancias crecientes conforme más unidades son producidas. En el mundo agroindustrial en el cual hoy también domina la tecnología, seguramente también los rendimientos decrecientes de la teoría neoclásica estarán acotados a actividades muy particulares.

A. Marshall identificó los rendimientos crecientes en términos de dos tipos de economías: Las internas y las externas, dice:

Es posible dividir las economías que se originan de un aumento en la escala de la producción de cualquier tipo de bienes en dos clases; aquéllas dependientes del desarrollo general de la industria; y aquéllas que dependen de los recursos de las empresas individuales dedicadas a la producción, de su organización y de la eficiencia de su administración. Llamamos a las primeras economías externas y a las segundas economías internas.³

Para Marshall el estudio económico de la empresa es de gran importancia pues en ella es donde localizamos, lo que definimos como: las economías internas a la empresa pero no necesariamente a la industria.⁴ Este concepto se divide en tres rubros: *a)* mecanización y tecnología, *b)* economías de escala, *c)* mejores sistemas de gestión administrativa.⁵

J. S. Mill fue el primer economista que destacó la naturaleza empírica de la ley de los rendimientos crecientes, “entre mayor es la escala en que se llevan a cabo las operaciones manufactureras, más bajo es el costo a que pueden realizarse”.⁶ En este sentido, Marshall dice que las principales ventajas de la producción en gran escala derivadas de “las economías de habilidad, economías de maquinaria y economías de materiales”, tienen efectos combinados que provocan reducciones en los costos medios, conforme se expande la producción.⁷

Stigler encuentra en la obra de Marshall que las economías de escala también están asociadas a los siguientes factores: 1. Economía de materiales, o en la utilización de productos colaterales;⁸ 2. Economía en la compra y venta de materiales: *a)* descuentos en compras al mayoreo⁹, *b)* es más barato vender

³ H. Laos, p. 196, cita a A. Marshall, libro IV, 1977. p. 221.

⁴ P. Krugman, y M. Obstfeld, *Economía Internacional Teoría y Política*, Addison Wesley, Quinta edición, España, 2001, p. 127.

⁵ Ver caps. 9, 11 y 12 del libro IV de los *Principios ...*, de Marshall.

⁶ Hernández L., p. 203, la cita de J. S. Mill, p. 64.

⁷ Hernández L., p. 205.

⁸ *Ibid.*, p. 278.

⁹ *Ibid.*, p. 282.

en grandes cantidades; 3. Economías de habilidad; cada trabajador puede ser asignado a la tarea para la que esté mejor capacitado, y allí adquiere mayor eficiencia debido a la repetición; los niveles más altos de capacidad administrativa deben ocuparse sólo de problemas de política, dejando los detalles rutinarios para los subalternos;¹⁰ 4. Economía en las finanzas.¹¹

La idea de las economías de escala dieron lugar al “dilema de Marshall” que consiste en que debido a aquellas economías, cuando el producto aumenta los costos medios de largo plazo se reducen, y con estos los costos marginales, por lo que no se alcanza un punto de equilibrio de largo plazo hasta que una empresa haya crecido y establecido un monopolio. “Para resolver la contradicción anterior, Pigou introdujo la idea de tamaño óptimo de la empresa” –que tiene lugar cuando– “Las deseconomías de organización a gran escala aparecen cuando se neutralizan las economías de especialización. La curva de coste medio a largo plazo para la empresa tiene forma de U... El tamaño óptimo de la empresa en relación al mercado en el que opera debe ser lo bastante pequeño como para que puedan establecerse un número suficientemente elevado de empresas, y así mantener la competencia”.¹²

Joan Robinson ha señalado que, la tesis de Pigou sobre “las deseconomías de escala en la organización se pueden aplicar al tipo de negocios en que el “empresario” es un individuo”, pero en el caso de las grandes corporaciones donde existe procesos de aprendizaje y de cambio organizacional este límite no se ha alcanzado.

Las empresas crecen, entre otras razones, por la división del trabajo, la integración y el equilibrio de los procesos, la economía de reservas agregadas y las economías de la gran maquinaria pero sobre todo por las expectativas de ganancias de las empresas. J. Robinson recupera para el análisis del crecimiento de la empresa la tesis de J. M. Keynes quien afirma que la inversión privada depende de las decisiones de los inversionistas: “El estado de los animal *spirits*, producto en gran medida de la fuerza y la competitividad de grupos de empresas, es el factor más importante en el desarrollo capitalista.”¹³

G. Myrdal y N. Kaldor proponen la idea de cumulative causation o retroalimentación positiva, mecanismo que no involucra la tecnología pero que implica rendimientos positivos y costos decrecientes. Pratten y Dean (1965) argumentan el efecto positivo que proviene de la organización superior y el aprendizaje. Speight (1970), en la misma dirección profundiza sobre el mejoramiento en la calidad de las funciones administrativas.

¹⁰ *Ibid.*, p. 284.

¹¹ J. Stigler (1968:77), citado por Hernández Laos, p. 315.

¹² Robinson (1931:127).

¹³ Robinson (1931:139).

Una de las aportaciones más importantes y que nos detendremos más adelante es la de Penrose (1957) quien argumenta, exactamente lo contrario a Pigou, en el sentido de que la fuente del crecimiento de la empresa está dentro de la misma: en los servicios de los recursos productivos, en particular de la dirección y alta gerencia de la empresa.

El principio básico de la argumentación de los rendimientos crecientes y las economías de escala radica en la existencia de indivisibilidades de todo tipo, tanto de carácter técnico, organizacional como financiero.

La presencia de indivisibilidades tiene dos consecuencias sobre los costos de las empresas; *a)* dado un tamaño de planta, los costos por unidad de producción disminuyen conforme el volumen producido aumenta de cero al máximo señalado por la capacidad instalada, ya que los costos fijos se reparten entre una cantidad mayor de bienes producidos, y *b)* con plantas de capacidad mayor los costos medios se reducen aún más ya que, de acuerdo a las argumentaciones citadas, existen una serie de economías a disposición de las grandes unidades fabriles que no están disponibles a las empresas y establecimientos de menores dimensiones.¹⁴

Para muchos economistas, sobre todo los ortodoxos, los aspectos administrativos de una empresa no son tema que concierna a los economistas. Esta idea contrasta con el valor que le asignaba el mismo Marshall, para este los sistemas administrativos y la eficiencia laboral son muy importantes para la eficiencia de la empresa a tal grado que a dicho tema le dedicó todo el capítulo 12 de su libro IV de Principios de Economía. En esta misma dirección Speight considera que “las ganancias más significativas en productividad se derivan del mejoramiento en la calidad de las funciones administrativas”¹⁵ Por su parte, debemos mencionar la aportación de H. Leibenstein (1966) quien dice que la “productividad de los administradores determina no sólo su propia productividad sino la productividad de todas las unidades integrantes de la organización” y la contribución de J. K. Arrow (1962), quien en un artículo clásico sobre la materia analizó la importancia del conocimiento y la experiencia sobre una serie de fenómenos económicos, entre otros la productividad y los niveles de costos. Arrow enfatizó el hecho de que el aprendizaje es producto de la experiencia, este autor dice: “El aprendizaje ocurre únicamente a través del intento por resolver un problema, por tanto, solamente ocurre durante (la realización de una) actividad”.¹⁶

¹⁴ L. Hernández, p. 206.

¹⁵ Speight, p. 169, Citado por Hernández, L., p. 210.

¹⁶ J. K. Arrow, 1962. p. 155, citado por Hernández, L., p. 211.

Podemos considerar que el estudio de las economías internas es fundamental para el análisis de la empresa pues apunta en la dirección de una búsqueda sistemática por reducir los costos al mismo tiempo de elevar su competitividad. Sin embargo, su consideración tiene fuertes implicaciones sobre la sostenibilidad de la teoría neoclásica, pues como dice P. Krugman "...las economías de escala internas conducen a la quiebra de la competencia perfecta..."¹⁷

La introducción de economías de escala interna modifica el comportamiento de los costos medios y marginales. En este caso el costo medio CM presentará una pendiente descendente y el costo marginal CMg será una constante (correspondiente a la cantidad que cuesta a la empresa el producir una unidad más). El costo marginal está formado por el capital variable (trabajo e insumos).

Krugman representa esta idea a través de una función lineal de costos. La consecuencia es, en primer lugar, que los costos medios son decrecientes, por lo que no existe un óptimo de producción que esté limitado por las condiciones internas de la empresa. Sin restricción en costos la empresa podría seguir produciendo hasta el límite que marcara su tecnología. Pero esto no ocurre así pues el mercado tiene aún un papel importante, en segundo lugar, el límite de la producción proviene del mercado: de la demanda.

Ahora el beneficio no sólo depende del mercado (demanda) sino de la eficiencia general de la empresa que determina la curva de costos medios. Mejoras en cualquiera de las fuentes de las economías internas dan lugar a desplazamientos hacia abajo de la curva de costos medios, con lo que a un mismo precio y cantidad, las ganancias pueden aumentar. El estímulo a la productividad está presente y puede dar lugar a efectos acumulativos de crecimiento. Por tanto, si bien como se ve en la gráfica anterior existe un "equilibrio", este punto no implica un nivel de ganancias estable pues siempre existe el estímulo a obtener reducción de costos e incrementos en las ventas de mercado. En sentido estricto es más conveniente llamar a este punto en que la oferta y la demanda se igualan, como lo ha hecho E. Penrose, un punto de desequilibrio.

A nivel de la industria, cuando existen economías internas a la empresa, incrementos en la oferta explicados por una mayor competencia (mayor número de empresas) da lugar a una mayor oferta a menor precio, la curva de la oferta de la industria es negativa. Una conclusión semejante se puede argumentar, si se consideran solamente las economías externas.

Las economías externas no son incompatibles con los supuestos de competencia perfecta, es más, son necesarias para argumentar la primera parte

¹⁷ P. Krugman, *Economía Internacional*, 2001, p. 128.

de la curva de costos medios de largo plazo, que presenta una tendencia descendente. La presencia de economías externas –reducción de los costos medios en una industria– dan lugar a una curva de oferta de largo plazo con pendiente negativa. Dice Krugman, “...las economías externas pueden dar lugar a rendimientos crecientes a escala en la industria nacional. ...esto significa que la industria tendrá una curva de oferta con pendiente negativa hacia adelante: cuanto mayor sea la producción de la industria, menor será el precio al cual las empresas están dispuestas a vender su producto”.¹⁸

Un último tipo de economías que deseamos mencionar son: las economías de escala dinámicas. Éstas son definidas por una situación en la cual: “...los costes caen con la producción acumulada a lo largo del tiempo más que con la producción actual...”¹⁹ Es el caso de las curvas de aprendizaje, que relacionan el coste unitario con la producción acumulada.

En conclusión, podemos decir que más allá del programa de investigación neoclásico, que sostiene la tesis de un tamaño óptimo de la empresa, cuando analizamos a la misma y a la industria existen condiciones internas y externas a la empresa que rechazan dicha idea, y le permiten crecer. Penrose afirma: “El modelo –neoclásico– no es apropiado para el análisis de una empresa, que es libre de variar la clase de artículos producidos al mismo tiempo que se expande.”²⁰ Habiendo pasado este dique, la idea de un “tamaño óptimo”, que impide la comprensión de la empresa real continuemos con el análisis de lo más importante, su dinámica de crecimiento.

La teoría del crecimiento de la empresa

En el análisis marginalista, la empresa existe de facto y tiene un tamaño “óptimo” o de equilibrio, mientras que en el análisis económico las empresas reales muestra que su objetivo no es la de su dimensión, ni tampoco consiste en determinar un nivel de equilibrio “óptimo” y de tamaño “óptimo” de la misma. En el corto plazo su reto es vender y vender más, lograr ser competitivas, en el largo plazo (desde una perspectiva histórica) su objetivo es crecer. Si la naturaleza de la empresa es ser dinámica, su estudio y la teoría que se ocupe de ella también debe serlo, “la dimensión es sólo una consecuencia del proceso de crecimiento, no existe tal dimensión óptima, y que ni siquiera existe una más ventajosa...”²¹ lo que existe aún en el corto plazo es un proceso dinámico de crecimiento.

¹⁸ Krugman (2001:154).

¹⁹ *Ibid.*, p. 157.

²⁰ Penrose (1958:14).

²¹ Penrose (1958:4).

La característica más importante de las empresas y en particular de las grandes corporaciones modernas desde su nacimiento como pequeñas unidades productoras, es la expansión de su dimensión. ¿Cuáles son las causas, características y consecuencias económicas del crecimiento de la empresa? una de las explicaciones más claras y prolíficas sobre el tema es la que nos ofrece Edith Penrose en su teoría económica del crecimiento de la empresa. Dada su importancia a continuación presentamos algunas características de dicha obra, acotándonos a lo que conocemos como el crecimiento hacia adentro.

Iniciemos diciendo que la función económica de la empresa es la de utilizar sus recursos productivos para producir y vender bienes o servicios. Esta actividad no obedece a las ciegas fuerzas del mercado sino a una planificación conciente. En dicho sentido para Penrose la empresa se define como “una unidad autónoma de planificación administrativa, cuyas actividades están relacionadas y coordinadas por unos planes estructurados a la luz de su efecto sobre la empresa como un todo” (Penrose 1958:18). Para esta economista, el papel de la dirección es crucial, pues ella “es responsable del establecimiento o alteración de la estructura administrativa de la empresa...”²²

Desde la perspectiva de la estrategia para la expansión es la dirección central la responsable del funcionamiento y, más importante, de los cambios e innovaciones de la estructura administrativa y productiva de la misma empresa. La dirección administrativa es la que elabora los planes para el funcionamiento y el crecimiento de la misma empresa. De forma resumida, el crecimiento de una corporación es responsabilidad y proviene de la dirección central de la empresa.

En los enfoques neoclásicos se supone que la capacidad limitada de la administración puede dar lugar a límites de expansión (costos crecientes y una curva de oferta positiva en el equilibrio de largo plazo) pero los hechos y la historia de las empresas rechazan tal idea. Por el contrario, lo que sugiere la realidad es que la estructura administrativa cuenta con gran flexibilidad para alterar su tamaño así como para alcanzar suficiente complejidad para administrar el crecimiento de la empresa como un todo. Conviene distinguir que mientras la dirección diseña y crea los cambios necesarios para la expansión, la estructura administrativa se adapta al crecimiento de la dimensión y gestiona el funcionamiento de la empresa dada su dimensión. Más aún “Es el área de <<coordinación>> -...- lo que debe decidir los límites de su tamaño como empresa industrial...”²³

Uno de los ejes de la teoría del crecimiento de la empresa consiste en la distinción esencial en términos del procesos de producción de que “no son

²² Penrose (1958:19).

²³ Penrose (1958:28).

los recursos en sí, sino solamente los servicios que tales recursos rinden”²⁴ De esta forma Penrose abandona el término de factores productivos e introduce la distinción entre los recursos productivos y los servicios que estos prestan.

La distinción básica entre recursos productivos y servicios no radica en su duración relativa; reside más bien en el hecho de que los recursos consisten en un conjunto de servicios potenciales, y en su mayoría pueden ser definidos independientemente de su uso, mientras que los servicios no pueden ser así definidos, puesto que la misma palabra <<servicios>> implica ya una función, una creatividad. Como veremos, es en esta distinción donde encontraremos la razón de la singularidad de cada empresa individual.²⁵

Cuando en el estudio de la empresa colocamos el acento en el concepto de servicios productivos, se abre la puerta para comprender que la fuente de crecimiento se localiza, no en los recursos en sí, sino en los servicios y más aún en los nuevos servicios que pueden ofrecer los recursos –físicos y humanos– de una organización. En general, la responsabilidad de descubrir o diseñar los nuevos servicios y su impacto –la competitividad y crecimiento de la empresa– del grupo de directivos, economistas y administradores que dirigen la corporación.

Los motivos por los que se expande una empresa son varios, pero en el fondo es una búsqueda de nuevas oportunidades de negocios, en este sentido la función de la dirección es encontrar las oportunidades productivas, localizar aquellos campos de nuevos negocios y tomar las decisiones de aprovecharlas realizando nuevas inversiones: “las decisiones de inversión son guiadas por las oportunidades de lucro; en otras palabras, las empresas van en busca de beneficios.”²⁶ Este motivo general se refuerza y sistematiza en las grandes empresas que cuentan con la presencia de un cuerpo directivo, en sustitución del propietario.

El supuesto fundamental en la teoría de la empresa

En este punto surge uno de los contrastes más fuertes con la teoría neoclásica tradicional, la cual considera que en el equilibrio de largo plazo los beneficios son cero. En la teoría de la empresa real, ésta lo que busca es incrementar sus utilidades para invertir y crecer. Este no es un hecho estilizado de la realidad, es el rasgo característico de la misma. En tal sentido Penrose dice:

²⁴ *Ibid.*

²⁵ Penrose (1958:29).

²⁶ Penrose (1958:30).

parece razonable suponer que las decisiones financieras y de inversión de las empresas están influidas en general por el deseo de acrecentar los beneficios totales a largo plazo... consideramos que las empresas tienden a retener la mayor parte posible de los beneficios, con objeto de reinvertirlos en su interior; tenemos que suponer también que los fondos que no pueden ser empleados de modo lucrativo serán invertidos y no empleados para aumentar sustancialmente los dividendos, excepto si es necesario que eso se eleven con el fin de atraer fondos para futuras ampliaciones de capital. En otras palabras, se desea emplear tales cantidades para mejora de la empresa, con el fin de conseguir mayores beneficios mediante la expansión... en mi opinión es el más plausible de los supuestos posibles.²⁷

La consecuencia de este supuesto es que la inversión y las decisiones sobre la misma se convierten en la ruta del crecimiento de la empresa, "desde el punto de vista de la política de inversión, el crecimiento y los beneficios se vuelven equivalentes como criterio para la selección de programas de inversión..." (Penrose 1958:33). Son clara las implicaciones de la teoría tradicional, el equilibrio implica beneficios cero y crecimiento nulo, pues se ha logrado un tamaño óptimo, en cambio, la característica de la empresa real es lograr beneficios e incrementar la dimensión de la misma.

Si la empresa real no cuenta con un tamaño óptimo, cabe la pregunta de si ¿la empresa tiene límites para su expansión? una breve mirada a la historia (algo que no les agrada a los economistas del equilibrio) nos indicará que las empresas no han llegado a una dimensión que limite de forma absoluta su crecimiento. Las que en su momento fueron pequeñas empresas familiares o locales ahora se han convertido en las grandes corporaciones globales que dominan el mundo entero. Sin embargo, este proceso no ha sido lineal, podemos encontrar ciertos límites relativos a la expansión como los son en determinado momento: la ciencia, la tecnología, la organización, los marcos institucionales, en la política económica, los ciclos de las economías y de los negocios, y en el mismo crecimiento del mercado que cada empresa atiende.

De estos límites relativos, el más importante se localiza precisamente ahí donde está la fuente del crecimiento de la empresa, en la visión del empresario para localizar las oportunidades productivas. El "ritmo y dirección del crecimiento de una empresa dependen de la medida en que esté dispuesta para actuar en las oportunidades favorables de inversión que se le presenten. De aquí que la falta de espíritu emprendedor de una empresa anulará o retardará su crecimiento..."²⁸

²⁷ Penrose (1958:33).

²⁸ Penrose (1958:35).

Para Penrose el papel que juega el espíritu emprendedor en los directivos de una empresa es fundamental para el crecimiento de la misma, así como en la construcción de una teoría del crecimiento. Una teoría de este tipo "...es, en esencia, un examen de las variación de sus oportunidades productivas..." y es el directivo y su equipo, los responsables de ver y aprovechar las oportunidades productivas" y de expansión de la empresa. En otras palabras, "La oportunidad productiva de una empresa será reducida en la medida que su dirección no vea oportunidades de expansión, no desee aprovecharlas, o sea incapaz de responder ante ellas..."²⁹

Si bien la definición del espíritu emprendedor se puede prestar a la controversia, "está asociado estrechamente al temperamento o cualidades personales de los individuos." En el contexto del crecimiento de la empresa se puede definir como: "una predisposición psicológica que lleva a los individuos a arriesgarse con la esperanza de obtener un beneficio y, en particular, a encauzar sus esfuerzos y sus recursos hacia actividades especulativa. La decisión tomada por la empresa de averiguar los beneficios que pueden derivarse de la expansión es una decisión emprendedora, ...Esta es una decisión que depende del <<espíritu emprendedor>> de la empresa ... Dicha decisión es realmente previa, y en ella es donde se muestra el espíritu emprendedor o la tendencia general emprendedora que impulsa al crecimiento."

El espíritu emprendedor implica no sólo ver y estudiar alguna oportunidad productiva, también consiste en aprovecharla y obtener los resultados (beneficios) asociados a ella. La forma concreta en que se presenta es a través de la inversión. Este es la manifestación microeconómica de lo que Keynes quiso dar a entender como el "espíritu animal".

El espíritu emprendedor está presente ya en la búsqueda de cierto beneficio que previamente no existía, es decir, de una nueva oportunidad productiva, de un nuevo negocio. Si bien este espíritu puede estar presente en muchas empresas e individuos, las condiciones de cada uno influyen en su propio desempeño y resultados que pueden obtener los emprendedores. La gran empresa emplea "permanentemente parte de sus recursos en investigar los posibles caminos de expansión lucrativa... Las empresas más pequeñas sólo son capaces de considerar periódicamente en qué dirección es ventajosa la expansión..."³⁰ (Penrose 1958:39). Y las microempresas realizan nuevos negocios más que por motivos de expansión, por razones defensivas como

²⁹ Penrose (1958:37).

³⁰ Penrose (1958:39).

son la creación de autoempleo para los propietarios y sus familiares. La asimetría y heterogeneidad que existe entre las empresas se reproducen en los procesos de innovación y las oportunidades de nuevos negocios. La probabilidad de éxito es mayor para los realizados bajo el impulso de las corporaciones con departamentos orientados en este campo.

En síntesis, considerar el estudio del crecimiento de la empresa nos permitirá explicar, no sólo las causas del éxito en términos de tamaño, rentabilidad y crecimiento de las grandes corporaciones nacionales e internacionales, sino sus efectos sociales, económicos, políticos e institucionales.

Conclusiones

1. El programa de investigación de la teoría ortodoxa de la oferta determina sus alcances explicativos de la dinámica real de la empresa, porque tiene como objetivo explicar la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general.
2. La empresa, como una unidad compleja que posee un conjunto de factores internos y externos que posibilitan su crecimiento a lo largo del tiempo. Entre los factores endógenos a la misma, son las características de sus recursos productivos los que determinan que se presenten rendimientos crecientes y con estos, las curvas de costos medios decrecientes hacia adelante lo impulsa su crecimiento. Un papel importante está en su mismo poder financiero. Externamente, destacan las economías de escala y los ambientes de competencia en que están inmersas.
3. El supuesto básico de análisis de la empresa consiste en que la empresa exitosa genera suficientes ganancias para invertir expandiendo su dimensión. En dicho proceso el papel de los servicios de los directivos es fundamental.

Bibliografía

- Barreto, H., *The Entrepreneur in Microeconomics Theory*, Routledge, Londres y Nueva York, 1989.
- Baumol, W. J., *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, MIT Press Cambridge, Mass., 1993.
- Bhidé, A., *Origen y evolución de las nueva empresas*, México, Oxford University Press, Inc., 2000.
- Chandler, A. D., Jr., *Strategy and Structure*, The MIT Press, Cambridge, Mass., 1962.

- , *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1977.
- , *Scale and Scope: The dynamics of Industrial Capitalism*, Belknap Press, Cambridge, Mass., 1990.
- Galbraith, J. K., *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston, 1967.
- Knight, F. H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin, Boston, 1921.
- Kuhn, T., *The Structure of Scientific Revolutions*, The University of Chicago Press, Chicago, 1970.
- Penrose, E. T., *Teoría del crecimiento de la empresa*, México, Aguilar 1958.
- Porter, M. E., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, Nueva York, 1980.
- Scherer, F. M., *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2a. ed., Houghton Mifflin Company, Boston, 1980.
- Schumpeter, J. A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1911.
- , *Business Cycles*, Mc Graw-Hill, Nueva York, 1939.
- , *Capitalism, Socialism and Democracy*, George Allen & Unwin, Londres, 1942, reimpreso en 1961.
- Vargas, G., *Teorías de la empresa y la competitividad*, México, Edit. Castel, 2006
- , “La nueva microeconomía dinámica”, en *Investigación Económica*, vol. LXVI, 262, núm. 254, México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), octubre-diciembre, 2007.
- Smith, A., *Investigación sobre la causa y origen de la riqueza de las naciones*.
- Williamson, O. E., *Markets and hierarchies*, Free Press, Nueva York, 1975.
- , *The Economics Institutions of Capitalism*, Free Press, Nueva York, 1985.