

# El problema empresarial en la Teoría Económica\*

HOMERO CUEVAS  
Profesor Universidad Externado de Colombia

Fecha de recepción: 7 de noviembre de 2006  
Fecha de aprobación: 14 de diciembre de 2006

---

\* Ponencia presentada en el "Seminario de economía evolutiva", 2004, Universidad Externado de Colombia

## RESUMEN:

Este artículo plantea una visión crítica, desde la perspectiva de la economía evolutiva de la innovación, acerca de la forma como la teoría económica ha venido tratando el tema de la Empresa a partir de las formulaciones marshallianas (neoclásicas). Aspectos fundamentales del desarrollo de las mismas, examinados desde los cambios profundos en la organización y la nueva dirección empresarial, hacen aparecer elementos de una mayor complejidad que limitan seriamente la concepción de la microeconomía tradicional e, incluso, la de nuevo cuño. Por lo tanto, el artículo invita a la apertura de un debate interesante sobre tema tan importante para el desarrollo sólido de la teoría, en los cambiantes tiempos que corren en la economía internacional.

**Palabras clave:** economía evolutiva, innovación, nueva organización empresarial, fundamentos macroeconómicos, nueva teoría económica, complejidad.

## ABSTRACT:

This article raises a critical vision, from the perspective of the evolutionary economy of the innovation, about the form as the economic theory has come treating the subject about the Company from the marshallianas formulations (neoclassic). Fundamental aspects of the development of the same ones, examined from the deep changes in the organization and the new enterprise direction, make appear elements of a greater complexity than they seriously limit the conception of the traditional microeconomy and, even, again the die. Therefore, this article invites to the opening of an interesting debate on this so important subject for the solid development of the theory in the changing times that run in the international economy.

**Key Words:** Evolutionary economy, innovation, new enterprise organization, macroeconomic foundations, new economic theory, complexity.

## 1. Introducción

El profesor Metcalfe expone un modelo empresarial de economía evolutiva. Entre sus principales componentes se destacan: la diversidad entre los agentes, sus asimetrías de conocimiento, su incertidumbre radical, el oportunismo individual, su generación de competencia, las instituciones del mercado, en especial los sistemas de libertades y financiación, la dialéctica entre el convencionalismo colectivo y la insurgencia individual, entre información y conocimiento, entre rutinas y conducta discrecional, entre administradores e innovadores. Y tres de sus implicaciones fundamentales son: el concepto de empresario queda reservado para los innovadores; estos aparecen como los responsables finales del crecimiento;

este último resulta, como el avance del conocimiento, endógeno y sin límites previsible, en permanente cambio estructural, desigual y sin campo para los equilibrios.

Ante todo, cabe registrar la pertinencia crítica ante algunas limitaciones neoclásicas, la necesidad de integrar de manera consistente el análisis empresarial dentro de la teoría económica y el papel promisorio de las proposiciones evolutivas en la inevitable etapa de desatascar a los modelos ortodoxos de sus principales vacíos e incoherencias. Sin embargo, para el desarrollo de esta estratégica tarea parece conveniente tener en cuenta algunas consideraciones complementarias, entre las cuales se destacan las siguientes.

## 2. El lugar de la teoría de los precios

Los modelos neoclásicos suelen reducir la empresa a una función de producción, con el objetivo aparente de establecer vínculos predecibles entre los comportamientos de los precios y algunos propósitos de los agentes. Por ejemplo, un maximizador competitivo de beneficios bajo condiciones de rendimientos decrecientes alcanzaría su finalidad si iguala el costo marginal con el precio del producto. Este procedimiento, por otra parte, ignora los costos de transacción o los presupone iguales a cero, como señala la crítica de Coase, ahora también convencional. En consecuencia, las dificultades para el reconocimiento de derechos, para alcanzar acuerdos y para garantizar su cumplimiento son dejadas al margen, con dos implicaciones directas. Primera: los mercados son analizados en un vacío institucional, como si su eficiencia pudiese ser independiente de los procesos contractuales, políticos, legislativos y judiciales. Y segunda: el funcionamiento interno de la empresa parece irrelevante con respecto a estos costos y al nivel específico de sus propios beneficios. En síntesis, en los esquemas ortodoxos el análisis empresarial resulta sacrificado ante algunas proposiciones generales de la teoría de los precios.

No obstante, un sacrificio inverso también resultaría inaceptable. Es decir, un modelo empresarial como el evolutivo, aun con una sistematización

completa, constituiría un componente necesario pero insuficiente, pues su aceptación misma sería incoherente con la presunción de que la teoría de los precios permanecería incólume. Por lo tanto, no basta con añadir una teoría del comportamiento empresarial para arribar a una adecuada teoría de los mercados. También resulta indispensable evaluar sus impactos y desarrollar las correcciones pertinentes sobre la teoría de los precios. Esta es, por supuesto, una tarea compleja que no puede ser exigida de tajo pero es igualmente inevitable. Es más, en todo desarrollo de esta naturaleza se genera una retroalimentación entre las partes y, en consecuencia, la validez final de los componentes del modelo empresarial no puede ser independiente de este proceso.

## 3. El lugar de los equilibrios

En los términos neoclásicos, como también criticara Joan Robinson, podrían contradecirse la historia con el equilibrio, la incertidumbre de una economía monetaria con el perfecto conocimiento de los precios futuros, los traspies de las transacciones reales con el óptimo orden walrasiano, la dinámica con la estática comparativa. Parecería útil, sin embargo, rescatar la significación diferente en los modelos de Smith, Ricardo, Mill, Marx, Kalecki, Keynes y Sraffa. Estos también se levantan sobre la noción crucial de un equilibrio, aunque distinto del neoclásico en los siguientes aspectos.

Primero: los equilibrios no son óptimos. Por ejemplo, el desempleo, la pobreza y la injusticia son resultados de equilibrio. Segundo: como han subrayado algunos análisis de modelos de equilibrio general, como el de Dumenil y Levy, en estos enfoques alternativos no se arriba al equilibrio mediante una previsión perfecta sino, por el contrario, se tiende hacia el mismo especulando con las oportunidades inmediatas, a través de un proceso de prueba y error, con desastres costosos en el camino, como excesos de oferta, demanda, inversión, producción, crisis, quiebras y sus impactos sobre la población, por ejemplo la mortalidad infantil en el análisis de Smith. Tercero: el equilibrio no es un estado de reposo sino una construcción analítica para descubrir leyes tendenciales, una ley de la gravedad entre otras fuerzas sociales, poderosas y caóticas, como si impulsaran un balón rebotando sobre el piso sin poder permanecer sobre éste. Cuarto: el equilibrio no es una constante ni una tendencia inercial. Por el contrario, el piso puede asumir cualquier dinámica y por ello, entre otras cosas, un estado de reposo es elusivo. No obstante, dentro de este marco la noción de equilibrio es útil para el análisis de algunos fenómenos. Quinta: en el largo plazo no existen soluciones de equilibrio para las cantidades producidas, aunque puedan formularse relaciones de equilibrio para determinadas variables. Por consiguiente, las relaciones de equilibrio pueden ser compatibles con

un crecimiento indefinido de la producción.

En conclusión, las eventuales deficiencias neoclásicas no validan una descalificación integral del equilibrio como instrumento analítico. Por el contrario, éste debe ser rescatado en la complejidad de las fuentes analíticas más poderosas para avanzar en la integración de las teorías de la empresa y de los precios.

#### **4. Los impactos diferenciales**

Una de las más sorprendentes involuciones de los modelos ortodoxos consistió en su introducción ubicua de agentes representativos. Mediante este expediente las diferencias entre productores, aunque sean muchos, son eliminadas, reduciéndolos todos a una idéntica función de producción. El Profesor Metcalfe ha expuesto de manera admirable algunas graves consecuencias de esta distorsión. Entre otras cosas, si no fuese por las diferencias, podría no existir espacio ni justificación para los innovadores, ni habría quizá incentivos suficientes para un avance del conocimiento o para un crecimiento económico como los observados durante los dos últimos siglos. En contraste, parece pertinente llamar la atención sobre los modelos de la renta diferencial, desde Anderson, pasando por Malthus, Ricardo, James y Stuart Mill, Marx y Sraffa, los cuales juegan un papel esencial en las teorías clásicas de los beneficios, los precios,

el crecimiento y la política económica. Dentro de este marco, las diferencias entre empresas de una misma industria, y aun entre procesos de producción dentro de una misma empresa, son no sólo posibles sino indispensables para determinar los precios, para explicar los impactos de las diferencias tecnológicas y para precisar el mecanismo de sus incentivos. Debido a esto y a otras razones, como he procurado demostrar en otra parte, la teoría clásica de la renta diferencial, con las debidas generalizaciones, se revela como una de las construcciones más eficaces para liberar a la ortodoxia contemporánea de algunas de sus artificiosas limitaciones y para contribuir en la compleja tarea de integración entre el análisis empresarial y la teoría de los precios.

## 5. Factores de crecimiento

Las innovaciones han jugado un papel crucial en las diversas vertientes de la teoría económica. Por ejemplo, del análisis de Smith sobre la división del trabajo se derivó el de la creciente automatización de los procesos, incluidos los informáticos, como más tarde señalaría Babbage. Las conclusiones estratégicas de Ricardo sobre el crecimiento dependen de la innovación tecnológica, aunque las ponderó con el pesimismo de Malthus. Marx introdujo en el modelo el optimismo tecnológico con consecuencias dramáticas. La elección de tecnologías, generalizando el modelo ricardiano de la renta intensiva, es el núcleo mismo del modelo

neoclásico. El cambio técnico es factor crucial en la teoría de Schumpeter sobre los ciclos y el desarrollo económico, la cual ha servido de fuente a desarrollos contemporáneos como los modelos de ciclos reales y los de la economía evolutiva. Por supuesto, completar la integración sistemática del análisis de las empresas y los empresarios dentro de estas construcciones se reconoce como un problema teórico vigente. Sin embargo, como tales antecedentes señalan, el papel de los empresarios, por estratégico que resulte, sobre todo bajo su definición estrecha como innovadores, constituye apenas uno de los múltiples factores entre una compleja amalgama. Es decir, aún reconociendo la vigencia del problema, la explicación del crecimiento no es reducible a la energía empresarial.

Las variaciones de la población, por ejemplo, cuantitativas y cualitativas, juegan una función crucial en las demandas, en los salarios y en los precios relativos de las opciones tecnológicas, de los cuales dependen en última instancia las innovaciones y la difusión en una economía de mercado. Y lo mismo puede argumentarse sobre las tasas de interés. Desde la perspectiva macro económica, la mera existencia de un excedente permanente sobre las nóminas, puede generar una dinámica aun entre productores adversos al riesgo y movidos por la inercia. El solo impacto de esta última, a través de la repetición y la división del trabajo, con cero acumulación de capital, cero

crecimiento poblacional y cero innovaciones, puede generar un crecimiento indefinido, como intentó demostrar con su modelo el profesor Allyn Young. Y las externalidades internacionales pueden ser definitivas en la distribución de oportunidades, las desigualdades de ingreso y las dinámicas del crecimiento.

## 6. El lugar del empresario

El profesor Frank Knight, reconocido por sus análisis sobre la conducta empresarial, concluyó que “la propiedad de la capacidad productiva material o personal está basada sobre una compleja mezcla de herencia, suerte y esfuerzo, probablemente en ese orden de importancia relativa”. Respecto de la primera existe un indicador de comienzos del siglo XXI: a pesar del excéntrico proceso seguido en las economías exsocialistas y de los avances universales en los sistemas bancarios, de capitales de riesgo, acciones y bonos, más de la mitad de los empresarios más ricos del mundo y menores de cuarenta años debían su posición a sucesiones hereditarias. (Fortune. Spt. 15. 2003). En el mundo subdesarrollado, con la mayor parte de la población mundial, las sociedades limitadas, con base en lazos familiares, concentran todavía mucha importancia. Una bolsa de valores como la de Colombia, siendo éste un país de mediano desarrollo con 44 millones de habitantes, sólo está abierta unas dos horas diarias para transacciones en

acciones, porque el volumen de tales negocios no justifica un horario más extenso. Inclusive, en relación con el problema del acceso al capital, en países emergentes como Brasil, México y Argentina, las tasas bancarias activas de interés real han alcanzado niveles por encima de 50% anual y en promedio tienden a sobrepasar el 20% cuando en la Inglaterra del siglo XVIII ya habían descendido a niveles del 5%. Sobre las otras dos cualidades los indicadores parecen más esquivos.

También estimulan algún cuestionamiento casos como los de Watt, Edison, Marconi, Maxwell, Jobbs de Apple, Gates, Yang de Yahoo o Page de Google, pues la dinámica inicial podría ir de la invención hacia el empresario y no a la inversa. En el otro extremo, en innovaciones como los motores a reacción, los satélites, la fibra de nylon, la televisión en color, la fibra óptica, los computadores main frame, las redes informáticas, los fármacos o la ingeniería de alimentos, así como en infinitud de mejoras cotidianas en materiales, diseños, procesos y funciones, las organizaciones parecen tomar un lugar predominante y sumir en el anonimato a las contribuciones individuales. Hoy en día, la complejidad y el costo de las patentes concentra su número en las grandes organizaciones. La empresa comercial más grande del mundo, con casi un millón y medio de empleados, es al mismo tiempo la principal innovadora de su industria en servicios al cliente, organización,

inventarios, software y relaciones con los proveedores. El promedio por corporación, entre las quinientas más importantes del mundo, es de cien mil empleados y cien mil millones de dólares en activos. Se percibe, por lo tanto, una compleja burocracia, con funciones especializadas, institucionalizadas y anónimas en cuanto a las innovaciones.

Por supuesto, el profesor Metcalfe reconoce las innovaciones con carácter colectivo. Pero identificar como empresario a una anónima dependencia burocrática con estas funciones, podría arriesgar confusiones adicionales en un campo en que la precisión resulta crucial, debido a sus deficiencias actuales y a su falta de claridad. De manera similar, aunque reconoce la conexión orgánica y a veces indisoluble entre las funciones administrativas y las de innovación, la reservación del concepto de empresario sólo para los auténticos innovadores podría estimular un costoso desgaste sólo para modificar una tradición predominante en la vida comercial, académica y social que reconoce como empresarios a los fundadores, herederos, compradores y directivos de empresas en general, aun cuando estas se limiten a inercias en

insumos, productos y procesos previamente establecidos.

Por otra parte, “Convertir a un físico en industrial toma una guerra”, según proverbio de analistas de la tecnología. (Mirowski, pg 153). Podría añadirse que resulta suficiente la endémica idea de su eventualidad o apenas el planeamiento para la dominación. Quizá jamás se conocerá la verdadera dimensión o el énfasis de los estímulos de las potencias a las innovaciones comerciales, mediante la investigación estratégica en matemáticas, física, química, biología o psicología y a través de los contratos para la producción de armamento, logística, información o transporte. Quizá resultaría útil subrayar que al comenzar el tercer milenio los auténticos innovadores individuales, aunque quizá imprescindibles, constituyen apenas uno de los elementos dinámicos del progreso económico, en interacción compleja con otros entes igualmente estratégicos, como empresas gigantes, burocracias especializadas, multimillonarios departamentos de investigación y desarrollo, unidades académicas bajo contratos y compromisos y, por supuesto, entidades, políticas y subsidios del Estado.



## Bibliografía

- COASE R. 1937. The nature of the firm. *Economica*, 4.
- CUEVAS H. 2001. La economía clásica en renovación. U. Nacional. Bogotá.
- DUMENIL G; Levy D. 1985. The Classical and the Neoclassical. *Cambridge Journal of Economics*, 9.
- KNIGHT F. 1923. The ethics of competition. *Quarterly journal of economics*.
- METCALFE S. 2003. The entrepreneur and the style of modern economics.
- MIROWSKI P. 2002. *Machine dreams*. Cambridge university press.
- ROBINSON J. 1978. *Contributions to modern economics*. Blackwell.
- YOUNG A. 1928. Increasing returns and economic progress. *Economic Journal*. Dc