

ECONOMÍA Y EMPRESA*

■
Humberto González González
■

■ RESUMEN

El acercamiento tradicional que la teoría económica le ha hecho a la empresa se ha dado desde la función de producción y sus derivados, las funciones de costes, para luego situarla en unas estructuras de mercado del tipo de la competencia perfecta o imperfecta, con el fin de conocer su comportamiento frente a los precios, independientemente de que sean tomadora de éstos o fijadora de los mismos.

La situación que se presenta en la docencia, cuando se tiene en los asientos del aula a estudiantes de administración de empresas, de economía industrial, de ingeniería financiera, de contaduría, es la de tratar de articular correctamente lo que dice la teoría económica con los problemas de corto y largo plazo de la empresa.

El trabajar esta relación plantea serias dificultades, que no fueron ajenas a los economistas clásicos ni a los de hoy. En este artículo se pretende presentar lo dicho por los economistas que más se han interesado por este tema y, pergeñar algunas reflexiones y sugerencias para la enseñanza – aprendizaje de la teoría económica para los citados estudiantes, producto del trabajo en la cátedra de Economía General en la Universidad de Medellín.

En la historia económica, no siempre ha sido clara la distinción entre capitalista y empresario, por el énfasis que se ha puesto en la tríada capital, trabajo y tierra. Cuando Walras introduce el terrateniente, más que un elemento nuclear, es un artificio del razonamiento. A Schumpeter le interesa la innovación, esa bipolaridad de creación- destrucción creadora.

Los neoinstitucionalistas encontraron un intersticio para ingresar a la firma: los costes de transacción. Parece ser que la empresa para el economista es “una caja negra”, de la cual sólo se conoce lo que entra y lo que sale, pero no lo que sucede dentro de la misma.

Palabras clave: Empresa, Marginalistas, Mercado, Neoclásicos, Costes de transacción, Competencia, Neoinstitucionalismo, Ventaja competitiva, Cadena de valor.

* Fecha de recepción: septiembre 24 de 2004. Fecha de aprobación: octubre 8 de 2004.

■ ABSTRACT

The traditional approach which the economical theory has given to the company has been from within the function of production and its derivatives, the function of costs, in order to subsequently situate it in market structures with perfect or imperfect competition, to be able to recognize its behaviour towards prices, regardless to whether they take these latter or they fix them.

The situation teaching faces once the students in the classroom come from business administration, industrial economy, financial engineering, or accounting is to manage to correctly articulate what the economical theory says, with company problems on the short and long runs.

Working this relation expounds serious difficulties that were not unfamiliar to the classical economists nor to those of nowadays. This article aims at introducing what has been said by the economists who have mostly been interested in this issue; and at producing some reflections and suggestions for teaching – the learning of the economical theory for the aforementioned students, an outcome of the work undertaken in the subject *General Economy* in the University of Medellín.

In economical History, the distinction between a capitalist and an entrepreneur has not always been clear because of the emphasis set on the triad: capital, work, and land. When Walras introduces the landlord, this latter is an artifact of reasoning rather than a nuclear element. Schumpeter is interested in innovation: this creating creation-destruction bi-polarity.

The neo-institutionalists found an interstice to enter the firm: the costs of transaction. It seems as though the interprise were a “black safe” for the economist, who knows what comes in and out of it, but not what happens inside it.

INTRODUCCIÓN

Una de las ventajas que aporta una práctica empresarial, tal como está concebida en el reglamento de la Facultad de Ciencias Administrativas, es que le permite al estudiante acercarse al mundo empresarial y poder preguntarse qué dice la teoría económica sobre la empresa. Acerca de este punto se adelantará el presente artículo.

Esto implica revisar lo que en el pasado han expresado los economistas y lo que dicen hoy, y sobre estos elementos intentar ver cómo puede un estudiante mejorar la comprensión de ese objeto denominado empresa y el contexto en el cual se inscribe. Como

dice el profesor Gilberto Vásquez, “la economía es el agua en que navega la empresa”.

No se entenderá como economía empresarial lo que suelen traer los manuales que con este título se encuentran en el universo bibliográfico, pues lo que hacen estos textos es trabajar aquellos conceptos económicos que más se relacionan con la actividad empresarial, tales como precio, competencia, oferta, demanda, elasticidad, producción, coste; pero no se refieren estos libros a lo que sucede dentro de la empresa. O sea, en términos de R. H. Coase, se debe distinguir entre mercado (transacciones “instantáneas y sin cara”) y empresa (contratos de “tracto

sucesivo” que dan lugar a jerarquía y organización), que son dos formas de organización económica.

Regresando al estudiante de práctica empresarial, lo que se quiere es informarle a éste que la teoría económica no cesa en su intento de abrir esa “caja negra” llamada empresa y que los costes de transacción se presentan como una vía promisorio para acceder a este conocimiento.

1. LOS CLÁSICOS (LA MANO INVISIBLE)

Adam Smith

Adam Smith habla del propietario del capital que emplea un gran número de trabajadores, como alguien que busca obtener la mayor cantidad posible de producto. Se puede inferir entonces que no distinguía entre las funciones del empresario y las del capitalista. Consideraba, entonces, que las decisiones las toman los dueños del capital; y esto es así, pues lo que hacen los propietarios capitalistas es aportar dinero o bienes para ponerlos en funcionamiento en una determinada actividad económica (ésta es la decisión) y repartirse las ganancias obtenidas en la empresa. Por ello, el capitalista inicia con una masa de dinero la actividad productiva y espera terminar con una masa de dinero mayor al vender la mercancía. En este contexto, y para la época de Smith (previa a la Revolución Industrial de la fábrica con máquinas), no tiene mucho sentido encontrar el administrador que hoy conocemos. Posiblemente se parezca más al empresario informal actual de una pequeña empresa. Si uno ingresa a una empresa maquiladora de confecciones en nuestra ciudad y mira, tal como lo hizo Smith en la fábrica de alfileres, puede llegar a similares conclusiones. Y éstas tendrían que ver con

la división del trabajo, el rendimiento y el mercado. Asuntos éstos que no son ajenos a los administradores actuales; pero que se dan hoy en un contexto diferente. Desde el punto de vista de la administración, ¿cuál puede ser la diferencia entre el patrón smithiano y el gerente del siglo XXI? Ambos producen bienes, contratan trabajadores, se abastecen de materias primas y venden en mercados. ¿Entonces? La diferencia es de carácter cualitativo y se refiere al diferencial de conocimientos que ambos empresarios deben tener. Si se pudiera trasponerlos en el tiempo, conservando cada uno los correspondientes conocimientos, muy posiblemente sería más exitoso el empresario actual. Por lo tanto, los cambios no se dan en los conceptos asociados con la economía sino en los asociados a la cultura, a la tecnología y a los cambios en la organización de las sociedades. Es aquí en donde el quehacer del economista debe centrar su mirada.

Regresando a Smith, su empresario es simplemente un capitalista activo que utiliza su capital para comprar recursos productivos, obtener una determinada cantidad de producto y llevar éste a un mercado, donde lo vende a un precio superior a los costos de producción. Esto es lo central en este modelo económico, que está envuelto en el propio interés (recordemos al carnicero, al panadero y al cervecero de Smith). Entonces, ¿qué es esto de la empresa en sí, en Smith? Considero que es una de las formas en que el poder se materializa. Veamos:

La producción de bienes para la satisfacción de las necesidades, a largo de la historia, se ha apoyado en el poder que emanando de la respectiva organización social, logra atender los requerimientos materiales de la vida. Por ello la sociedad, en cada época, posibilita que los dueños del trabajo esclavo, o de la tierra, o de las materias primas y máquinas, realicen la producción de los bienes materiales, así como otros atienden las guerras,

o la administración del Estado, o la vida espiritual. Las diferentes esferas de poder le dan cohesión a los grupos humanos y los cambios serían recomposiciones del poder.

En consecuencia, la empresa en este contexto sería una partícula del poder, que debe ser avalado y aceptado por la sociedad. Hoy este poder se ha movido de lo tangible a lo intangible, de la fábrica a la bolsa de valores. Se podría decir que administrar es saber utilizar poder para alcanzar unos objetivos. Y esto permite enlazar la fábrica de alfileres de Smith con una multinacional de hoy.

Desde el punto de vista del concepto que hoy manejamos de empresa, se puede decir que la de Smith es una fábrica y que sólo a partir de 1870 se habla de empresa y de empresario, como alguien que está desligado de la propiedad del capital.

Aunque hay otros economistas clásicos que abordaron la temática de la empresa, unos más que otros, no se consideran representativos para los efectos de este artículo.

2. MARGINALISTAS Y NEOCLÁSICOS

Dentro de éstos interesan dos: Walras y Marshall.

2.1. Walras

Este autor está en el núcleo de todas las teorías del empresario. Parte Walras de la competencia perfecta y del equilibrio. Se debe recordar que esta tendencia hacia el equilibrio contiene, como uno de sus elementos, la progresiva reducción de ganancias extras (rentas de un poder sobre el mercado) hasta llegar a un precio estacionario que iguala cantidades demandadas con cantidades ofrecidas.

Walras, en sus Elementos de Economía Política, que escribe entre 1874 y 1877, intro-

duce el empresario como un cuarto factor de producción. En su Lección 18 dice: "Llamamos terrateniente a cualquier poseedor de tierras, trabajador al poseedor de facultades personales, capitalista al poseedor de bienes de capital. Y ahora llamamos empresario a una cuarta figura, totalmente distinta de las anteriores, cuyo papel consiste en tomar en arriendo la tierra del terrateniente, las facultades personales del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinar los tres servicios productivos en la agricultura, la industria y el comercio". Más adelante agrega, "Desde el punto de vista científico, debemos, por lo tanto diferenciar estas funciones y evitar tanto el error de los economistas ingleses que identifican el empresario con el capitalista como el de cierto número de economistas franceses que hacen del empresario un trabajador especializado en la dirección de la empresa".

Pero Walras no presenta una verdadera teoría del empresario, en la cual las ganancias o pérdidas se originen en una buena o mala gestión, o sean producto del azar u otras causas; queda así el empresario como un artificio que le sirve solo para su propósito teórico: presentar el mercado de factores y el mercado de bienes y servicios en interacción recíproca en la búsqueda ideal de un equilibrio general.

De todas maneras, con Walras aparece el cuarto factor que no estaba en Smith. Si aquél introduce el empresario como un apoyo para su teoría del equilibrio, para la época de sus escritos la actividad económica ya se había desarrollado de tal manera, que la figura del empresario aparece nítida en el escenario, lo que no sucedía en los tiempos de Smith.

2.2. Marshall

Otro autor relevante es Alfred Marshall. Se le recuerda, entre otras cosas, por las dos

patas de la tijeras (demanda y oferta y el equilibrio parcial como el tornillo que une las dos hojas de las tijeras).

Marshall le da realce al organizador de los negocios sea éste empresario o factor. Destaca algo interesante: no es el capital el que contrata el factor trabajo, sino la “capacidad para los negocios que dispone de capital” (para no confundir al administrador con el capitalista).

Respecto de la habilidad empresarial dice que ésta no se aprende, sino que depende de “cualidades naturales” (sentido común adicionado con unos conocimientos generales), más que de un conocimiento especializado. Cuando se observa hoy la complejidad de los negocios y las visiones y objetivos de éstos, parece que es menos importante poseer conocimientos técnicos y adquieren mayor importancia el buen juicio, el discernimiento, la rapidez, la inteligencia, la previsión y perseverancia de fines, como señala K. Galbraith en El Nuevo Estado Industrial.

Con A. Marshall es conveniente hacer un acercamiento a sus Principios de Economía (1890), en especial al Libro IV, capítulo XII, porque hoy se está reviviendo el interés por el tema de la Organización Industrial. En el referido capítulo presenta sus ideas acerca de la Dirección de los Negocios (hoy: administración de empresas); y éstas son, en apretada síntesis:

1. Se aproxima al tema preguntando por lo siguiente: (página 244)
“Variedad de funciones que los hombres de negocios desempeñan. El modo en que éstas se distribuyen entre los directores de un gran negocio; y también entre las diferentes clases de negocios que cooperan en ramas aliadas de la producción y del comercio. Incidentalmente; por qué, aun-

que en la manufactura todo negocio individual, mientras esté bien dirigido, tiende a hacerse más fuerte a medida que va creciendo y, aunque prima facie pudiéramos, por tanto, suponer que las grandes empresas desplazarían a sus rivales más pequeñas de muchas ramas de la industria, las cosas no ocurren así en la realidad”.

2. El concepto que tiene de negocio, mantiene hoy su vigencia: “toda provisión de las necesidades de los demás que se lleve a cabo en espera de una compensación directa o indirecta de aquellas (personas) que se benefician con ella”.
3. En la mayor parte de los negocios del mundo moderno (el de 1890), la tarea de dirigir la producción (subraya nuestra) de modo que un esfuerzo dado pueda ser más eficaz para la satisfacción de las necesidades humanas tiene que ser encomendada a un cuerpo especializado de patronos o, para utilizar un término más general, de hombres de negocios (hoy, administradores) que se hacen cargo de asumir o correr sus riesgos, reúnen el capital y la mano de obra necesarios para el trabajo, llevan a cabo o ingenian su plan general y vigilan sus menores detalles”.

Agrega Marshall, que también pueden ser considerados los hombres de negocios como si tuvieran “un grado industrial elevado, y desde otro punto de vista, como intermediarios entre el trabajador manual y el consumidor”.

Hoy, estos dos últimos puntos de vista carecen de interés. En cambio, el primer significado se ajusta bien a lo que se espera de un gestor de negocios.

Marshall, a continuación, distingue entre el hombre de negocios que especula en la bolsa

de valores o de productos y el comerciante al por mayor, los cuales caracteriza porque asumen “grandes riesgos” y “ejercen una gran influencia sobre el bienestar, tanto de los productores como de los consumidores de los artículos en que tratan”, pero sin ser “en grado considerable patronos directos del trabajo” y, por lo tanto tienen, “a lo sumo, una oficina con algunos empleados”.

Aquí aparecen, con bastante nitidez, dos tipologías de hombres de negocios:

- a). El típico administrador, hacia cuya formación apuntan las escuelas de administración en sus pregrados y, muy centrado en el factor trabajo.
- b). El hombre de negocios: el comerciante y el especulador, que surge silvestre en las sociedades que se centran en el capital financiero.

El ejemplo que trae Marshall de la construcción de viviendas es muy dicente del tránsito de lo que se puede denominar la informalidad empresarial hasta la fase de construcción en gran escala, donde el capital financiero puede obtener altas tasas de ganancia, y en donde el capital económico es el que contrata el resto de factores.

Este ejemplo es interesante para indicar lo siguiente: hoy, a raíz del desempleo del personal calificado y no calificado, se presenta como opción la creación de PYME. Pero como en el caso de Marshall, si estas pequeñas empresas corresponden al “particular que construye su propia casa sin ayuda de un maestro constructor”, se llega a una “empresaritis”, que a la larga genera varias quiebras y desánimo. La falta de capacitación de estos espontáneos empresarios es un problema fundamental. Y aquí es donde se abre el espacio para que la Universidad supla esta carencia.

Hoy, la formación empírica no es suficiente, pues el mercado y su entorno se han vuelto

muy complejos e inciertos. Otro problema es el escaso acceso a la información de todo tipo. Se puede decir que en la actualidad es mejor tener un mercado que una fábrica. Así como hoy se acude al sillón del psicólogo, también el pequeño empresario y el grande deben sentarse en la silla universitaria.

En una lectura fina se podría decir que si en la teoría de Smith no había empresario, en Walras se afirma su existencia pero sin la correspondiente teoría; y, en Marshall aparece como el típico administrador tan común en nuestros días.

Continuando con Marshall, su empresario es un capitalista que obtiene los rendimientos de un capital invertido y también de sus “cualidades naturales” (olfato para los negocios) cualidades éstas que le generan unas cuasirentas.

Hay algo que introduce Marshall y que no consideró Walras: “las ganancias normales” tal como aparecen en la contabilidad, que hacen parte de los costos de la empresa que corresponden a la supervisión del negocio; y, las ganancias extraordinarias de un empresario excepcional (innovador) que no ha recorrido los caminos trillados y que, por lo tanto, no hacen parte de ese precio de oferta que configura las ganancias normales.

2.3. Frank H. Knight

Para este autor, en su obra *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, la existencia de la incertidumbre es lo que diferencia la competencia perfecta del modelo neoclásico, frente a la competencia tal como la observamos en el mundo real. La incertidumbre sería entonces aquella que no es susceptible de medición, ni de eliminación y que, por lo tanto, al ser un total desconocimiento de lo que ocurrirá en el futuro, impide la actuación teóricamente perfecta de las fuerzas de la

competencia perfecta. En otras palabras, no existe transparencia en el mercado, a pesar de que éste, según el modelo neoclásico, tienda al equilibrio. Si existe incertidumbre, entonces existe desequilibrio. Y el desequilibrio es lo normal en la vida real de los negocios.

Dice este autor, en su texto (capítulo 8): “el típico riesgo empresarial no asegurable (ya que no es mensurable ni clasificable) está relacionado con la valoración que el empresario realiza de las circunstancias en los procesos de toma de decisiones... Los factores decisivos están tan relacionados con el carácter de quien decide, que las ‘circunstancias’ no son reducibles a una descripción objetiva ni susceptibles de control externo”. Por lo tanto, la toma de decisiones se hace de acuerdo con una opinión, que no es ni completa ignorancia ni perfecta información.

Esta incertidumbre, que surge como diferencia entre el mercado teórico (sin beneficio, pues el valor de los bienes económicos se igualen a su coste) y el mercado real (con beneficio positivo o negativo), es la que da lugar al residuo (lo que queda después de pagar todos los costes), cuya búsqueda es el motivo fundamental del empresario que lo lleva a enfrentar la incertidumbre que implica colocar su capital en una actividad económica.

Como en la incertidumbre está implícita la ausencia de información perfecta (por no estar disponible o porque su costo excede su beneficio), estamos entrando en lo que hoy se conoce como “fallos de mercado”, y en este sentido podemos decir que un antecedente de lo que ahora se denomina economía neoinstitucionalista (economía de los costes de transacción), lo encontramos en Knigh.

Al igual que Schumpeter, Knigh es un pionero en el acercamiento a aquellos temas de la organización interna de la empresa que no están tecnológicamente determinadas y

que, por lo tanto, no encajan en la órbita de la teoría neoclásica.

El problema que hay que resolver es: ¿de qué depende que se organice la producción vía mercado o de forma concentrada? Y si es de forma concentrada, ¿qué formas adoptaría? Los costes de transacción están permitiendo entender aquello que no encaja en la función de producción neoclásica. Interesa lo que sucede dentro de la empresa, no determinado por la tecnología, pues las relaciones dentro de las empresas no son de la esfera de la teoría del mercado.

Dada esta distancia, entre mercado y organización interna de la empresa, sería entonces la conjunción de ambos enfoques lo que permitiría mejorar la enseñanza de la teoría económica en los programas académicos.

2.4. J. A. Schumpeter (1883 – 1950)

Con este economista, el empresario innovador entra a formar parte de la teoría económica. Apoyándose en Walras, relaciona la actividad del empresario y su ganancia con el desequilibrio en la economía. El empresario no padece el desequilibrio, lo crea. Si las fuerzas naturales y libres del mercado conducen a ese sinnúmero de agentes al equilibrio en sus intercambios, él debe entrar a romper esa marcha hacia la ciudadela del equilibrio. Desorden frente a orden. A estos empresarios del desequilibrio los motiva cierto imperialismo (poder sobre el precio de mercado).

Ha hecho carrera el término “empresario schumpeteriano”, como aquel agente, diferente del capitalista pero interesado en la innovación, que provoca cambios e innovaciones en la actividad productiva y comercial. En su *Teoría del desenvolvimiento económico*, este autor define la “empresa” como

la realización de nuevas combinaciones (iniciativas) y a los “empresarios” como los individuos encargados de dirigir dichas realizaciones, que pueden ser personas independientes o empleados de una compañía (siempre y cuando lleven a cabo nuevas combinaciones). Un gerente, en términos schumpeterianos, no es empresario cuando se limita a explotar negocios establecidos.

Muy débilmente se observa en el empresario de Schumpeter un acercamiento a la concepción que se tiene hoy en día del empresario, como una persona que está innovando constantemente a partir del conocimiento y del capital humano.

Por otra parte, para Schumpeter el empresario como tal no soporta riesgos; estos los asume el propietario del capital. Finalmente, considera que la función empresarial deberá disminuir progresivamente, debido a un mayor conocimiento del mundo natural y social, un mayor control sobre los hechos y una mayor perfección con que puedan calcularse las cosas. Pero, observando el mundo de hoy, lo que se requiere es una función empresarial fortalecida, porque esa misma innovación destruye rutinas y los conocimientos establecidos.

Este economista, en su estudio sobre el Desarrollo Económico, plantea el siguiente problema: “¿cómo tienen lugar tales modificaciones (las de la vida económica) y qué fenómenos económicos originan?” (página 73). Dice Schumpeter, que el abordaje de esta pregunta, desde el punto de vista de una “corriente circular” de bienes y de servicios, de carácter opuesto y de valor igual, similar a la circulación de la sangre en un organismo animal, nos conduce a “la posición de un estado ideal de equilibrio en el sistema económico, nunca alcanzado, a pesar de la lucha constante por obtenerla (natu-

ralmente en forma inconsciente), se modifica a causa de la alteración de los datos. Y la teoría carece de armas frente a esta última” (página 73); entendiéndolo este autor, por alteración de los datos, “cuando la propia vida económica altera por sí misma sus propios datos por convulsiones” (página 73).

La teoría comprende lo que sucede en el tiempo cuando el proceso se da por “pasos infinitamente pequeños”; no cuando se presentan “alteraciones discontinuas en la manera tradicional de realizar las cosas; tampoco puede explicar el porqué de tales revoluciones productivas, ni de los fenómenos que la acompañan. Sólo puede investigar la nueva posición de equilibrio posteriormente a la realización de las alteraciones” (página 73).

Como el concepto de equilibrio es central para entender luego el concepto de “desequilibrio schumpeteriano”, vale la pena hacer una pequeña digresión respecto del concepto de equilibrio. Siguiendo a Sergio Ricossa “Se dice que las variables económicas que aparecen en un modelo teórico están en equilibrio cuando sus valores satisfacen los vínculos y las condiciones del modelo. Como tales vínculos y condiciones generalmente pueden traducirse en un sistema de ecuaciones, los valores de equilibrio de las variables son los que satisfacen las ecuaciones: son pues las soluciones del sistema de ecuaciones. Pero hay que precisar que entre las ecuaciones deben estar las de comportamiento, con las cuales se describen las psicologías de los operadores económicos, sus intenciones, sus preferencias. Por ejemplo, la condición de que, en el mercado de un bien, la cantidad demandada sea igual a la cantidad ofrecida, da lugar a una ecuación en que la variable es el precio del bien. En efecto, tanto la demanda como la oferta son funciones del precio. El valor de equilibrio del precio es entonces ese valor

en correspondencia con el cual, justamente, la cantidad demandada es igual a la cantidad ofrecida y, se supone que los deseos del comprador están de acuerdo con los deseos del vendedor. Ya nadie tiene interés en cambiar el precio, por lo menos mientras no cambien también los datos del problema. El equilibrio, pues, corresponde también a la configuración final de la serie de efectos causados por ciertos datos económicos iniciales.

Un modelo parcial, como es obvio, se ocupa solamente de una parte del sistema económico, a diferencia de un modelo general. El equilibrio parcial, válido para la parte de la economía que el modelo considera, puede contrastar con el resto de la economía, o mejor, puede depender de parámetros y de variables exógenas cuyos valores son determinados fuera del modelo parcial, justamente en el resto de la economía. Pero también un modelo general puede tener variables exógenas determinadas fuera del sistema económico (variables de naturaleza extraeconómica: demográfica, psicológica, técnica, etc.).

El equilibrio suministra pues los valores de las variables endógenas (las que son “explicadas” por el modelo) en función de los parámetros y de las variables exógenas. Y si el equilibrio es general, se considera que las variables endógenas son todas las variables económicas, las cuales son numerosísimas, por lo que generalmente solo se hacen aparecer en modelos genéricos, como si la realidad fuera vista desde una gran altura. Por el contrario, el equilibrio parcial puede ser más detallado, como si se examinara un territorio pequeño desde escasa altura. Por tanto, un método como el otro llevan a buenos resultados, cuando son empleados por manos hábiles: lo han demostrado L. Walras, para el equilibrio general, y A. Marshall, para el equilibrio parcial.

En un modelo estático, todas las variables se refieren al mismo periodo: El consiguiente equilibrio es él mismo estático. A veces, el único periodo considerado no es fechado: es un periodo cualquiera. Otras veces se fecha, porque los valores de los parámetros y de las variables exógenas son los históricos observables en un periodo particular.

La confrontación entre uno o dos equilibrios estáticos de un mismo modelo, obtenibles mediante modificaciones de los valores de los parámetros o de las variables exógenas, se llama estática comparada. Intenta responder a preguntas de este tipo: ¿cómo hace variar el precio de equilibrio cierto cambio de la utilidad de un bien? Para llegar a respuestas lo más generales posible, a menudo no se miden la causa y el efecto, sino que se dice solamente el sentido en que varían (aumento o disminución). Para comprender mejor, generalmente se supone que cambia un parámetro por vez, mientras todas las otras condiciones iniciales se mantienen iguales, de manera que las consecuencias sobre los valores de equilibrio de las variables endógenas sean atribuibles exclusivamente a ese parámetro (es el principio de ceteris paribus). (Hasta aquí Ricossa).

Pues bien, este es el tipo de equilibrio que no tiene respuestas para las “alteraciones discontinuas”, “revolucionarias”, a las cuales Schumpeter considera cargadas de buenos frutos que tienen su fuente en causas de origen interno. Dice Schumpeter “El desenvolvimiento, en nuestro sentido, es un fenómeno característico, totalmente extraño a lo que pueda ser observado en la corriente circular, o en la tendencia al equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad. Nuestra teoría del desenvolvimiento no es sino el estudio de este fenómeno y los procesos que le acompañan” (página 75).

En pie de página agrega: “la vida económica cambia; cambia en parte por los cambios en los datos a los cuales tiende a adaptarse. Pero esta no es la única clase de cambio económico; existe otro que no puede explicarse por la influencia de los datos extrínsecos, sino que surge dentro del sistema, y esta clase de cambio es la causa de fenómenos económicos tan importantes que vale la pena construir una teoría económica especial para ella, aislando este objeto de los demás factores de las modificaciones”. “Lo que vamos a considerar es aquella clase de transformaciones que surgen del propio sistema, que desplazan en tal forma su punto de equilibrio que no puede alcanzarse el nuevo desde el antiguo por alteraciones infinitesimales. Agreguemos sucesivamente todas las diligencias que queramos, no formarán nunca un ferrocarril”. (Hasta aquí el pie de página). Posiblemente a esto es a lo que se refiere en el prólogo a la edición española: “Clasificando todos los factores que pueden ser causantes de cambios en el mundo económico, he llegado a la conclusión de que, aparte de los factores externos, existe uno puramente económico de importancia capital, y al que yo he dado el nombre de INNOVACIÓN. He tratado de demostrar que el modo en que aparecen las innovaciones y en que son absorbidas por el sistema económico es suficiente para explicar las continuas revoluciones económicas que son la característica principal de la historia económica”. “En síntesis, el desenvolvimiento es la puesta en práctica de nuevas combinaciones” (página 76).

Schumpeter localiza estas alteraciones espontáneas y discontinuas que se presentan en la corriente circular y estas perturbaciones del centro de equilibrio, en la esfera industrial y comercial y no en la esfera de las necesidades de los consumidores de productos acabados.

Lo anterior nos conduce al famoso proceso schumpeteriano de DESTRUCCIÓN CREA-

DORA. (J.A. Schumpeter. Capitalismo, Socialismo y Democracia. Parte II, capítulo 7, Editorial Orbis, S.A. Colección Biblioteca de economía, N° 4, 1983, Barcelona).

Inicia Schumpeter su explicación, señalando que al tratar el capitalismo, nos enfrentamos con un proceso evolutivo por naturaleza y, por lo tanto, no es jamás estacionario, ni puede serlo nunca. Agrega: “El impulso fundamental que pone y mantiene en movimiento a la máquina capitalista procede de los nuevos bienes de consumo, de los nuevos métodos de producción y transporte, de los nuevos mercados, de las nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista” (Schumpeter, 1983).

“La mutación industrial que se origina con estas transformaciones, revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo ininterrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos, es la destrucción creadora que constituye el dato esencial del capitalismo. En ella consiste en definitiva y toda empresa capitalista que tiene que amoldarse a ella para vivir”(Schumpeter, 1983).

Esta destrucción creadora se ha acelerado en gran manera en los últimos años del siglo XX y continúa en el presente, en forma similar a como lo hacen ciertos procesos orgánicos. En consecuencia, el problema relevante es el de descubrir cómo el capitalismo crea y cómo destruye las estructuras existentes, no como las administra. De aquí deriva Schumpeter la conclusión de que “lo primero que hay que echar por la borda es la concepción tradicional del modus operandi de la competencia de los precios” (Schumpeter, 1983). La posición dominante de éstos es expulsada por factores tales como la calidad y el esfuerzo por vender, cuando calidad y esfuerzo se introducen en la teoría.

Agrega: “Pero en la realidad capitalista (en contraposición a la imagen que dan de ella los libros de texto) no es esta especie de competencia la que cuenta, sino la que lleva consigo la aparición de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización, es decir, la competencia que da lugar a una superioridad decisiva en el costo o en la calidad y que ataca no ya los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino sus cimientos y su misma existencia” (Schumpeter, 1983). “La poderosa palanca que a la larga expande la producción y rebaja los precios está hecha en todo caso de otra materia” (Schumpeter, 1983).

Esto mismo lo están diciendo hoy los tratadistas, con los siguientes términos: La unidad básica de análisis para comprender la competencia es el sector (grupo de competidores que fabrican productos o prestan servicios y compiten directamente unos con otros). Un sector estratégicamente diferenciado comprende productos en que las fuentes de ventaja competitiva son similares. Puede haber sectores que fabrican productos (en adelante el término producto incluye bienes y servicios) que comparten la clientela, la tecnología o los canales, pero que tienen sus propias y singulares necesidades en lo que a ventaja competitiva se refiere. En la práctica, delimitar las fronteras sectoriales es, inevitablemente, una cuestión de grado.

Banca, productos farmacéuticos, productos químicos son definiciones excesivamente generales, porque la naturaleza de la competencia, como las fuentes de la ventaja competitiva, varía mucho dentro de ellos. El sector es el ring donde se gana o se pierde la ventaja competitiva. Las empresas, por medio de la estrategia competitiva (ya sea de costos, de diferenciación o de nicho de mercado), tratan de definir y establecer un método para competir en su sector que sea

rentable a la vez que sostenible. No hay una estrategia competitiva universal y sólo podrán alcanzar el éxito las estrategias adaptadas al sector en particular y a las técnicas y activos de una empresa en particular. Aquí puede tener relevancia la denominada organización industrial, si se mira ésta en un contexto de eslabonamientos empresariales e institucionales, inscritos en un mercado.

Dos asuntos esenciales se requieren (no uno solo) para la elección de una estrategia competitiva: a) la estructura del sector en que compite la empresa (los sectores difieren notablemente entre sí, respecto de la competencia y la rivalidad) y, b) posicionamiento dentro del sector (unas posiciones son más rentables que otras). Tanto posicionamiento como estructura son dinámicos, lo que implica estar revisando las estrategias.

2.5. Alfred Chandler (la mano visible)

Dice este autor que la empresa moderna de negocios (las surgidas después de la I Guerra Mundial) tiene dos características específicas: a). Contiene muchas unidades operativas y, b). Está dirigida por una jerarquía de ejecutivos asalariados.

Mientras que para algunos teóricos, la empresa constituye un sistema jerárquico completamente diferente del sistema de precios de mercado, para otros la empresa es un “nexo de contrato”, no fácilmente distinguible o al menos ambiguamente diferenciable, del entorno de mercado.

Consideramos que ese “sistema jerárquico, completamente diferente del sistema de precios de mercado”, es una diferencia aparente, porque afirmar que “la mano visible del administrador sustituyó a la mano

invisible de las fuerzas del mercado en el momento y lugar en que la nueva tecnología y la expansión de los mercados permitieron un volumen y aceleración de los materiales procesados en la producción y distribución, sin precedente histórico" (Chandler), implicaría entonces, que volumen y aceleración se desvinculan de los mercados, por el hecho de existir unidades operativas y una jerarquía de ejecutivos asalariados, como si existiera un universo económico sin clientes, proveedores y competidores.

Cuando la escala de producción aumenta, implica para las unidades operativas tecnología que se debe adquirir en un mercado al igual que ejecutivos de diferentes niveles.

Las órdenes que emite internamente la jerarquía deben apoyarse en decisiones previas que seguramente contienen un cálculo de costos y beneficios, los cuales deben tener un referente en el mercado, porque al reflejarse en la contabilidad financiera finalmente, vía directa o indirecta, están informando la conexión con el sistema de mercado. Lo que elude la orden es la transacción de mercado correspondiente a cada orden interna; pero esto es un asunto de grado, ya que son las condiciones de precio de mercado lo que finalmente puede llevar a una empresa en un momento determinado a reemplazar órdenes por transacciones de mercado, vía subcontratación, reduciendo así las órdenes.

Dado el desarrollo creciente del transporte y de la informática, se reducen las dificultades de administrar contratos. Hoy en día fragmentar la producción, la comercialización, e inclusive la administración, pueden ser estrategias poderosas frente a una competencia creciente y muy centrada en el conocimiento y la tecnología. Por otra parte, el desarrollo de las pequeñas empresas apalanca las transacciones de mercado. Por

lo tanto, en la formación de los administradores de empresas la microeconomía debe ser la base conceptual para analizar los aspectos concretos de la realidad; y la obligación del profesor debe ser la de convencer al estudiante de que no existe una buena aplicación sin una buena teoría, dado que esto es cierto. Los modelos económicos son un instrumento necesario, no un peso muerto.

Sería conveniente que Chandler hubiera explicitado el concepto de sistema de mercado. Si se miran los precios de mercado de los productos de la empresa, en ellos deben quedar inscritos, de alguna manera, todos los costos de la jerarquía, e igualmente estos precios deben reflejar las estrategias de la compañía.

En esta sucinta mirada al empresario en la historia del pensamiento económico, se han dejado de lado otros importantes economistas que abordaron el tema del empresario, más o menos densamente. Se tienen los siguientes: Cantillon, Steuart, Say, Saint-Simon John Stuart Mill, Menger, Marx, Veblen, Keynes, Baran, Sweezy, Galbraith, Weber, Hagen, Penrose, Leibenstein, Mises, Hayek, Kirzner, Stigler, Friedman. Este descarte se hace por dos razones: 1. No hacer un texto grueso para el lector; y 2. La necesidad teórica de tratar los institucionalistas.

3. INSTITUCIONALISTAS

Con respecto a éstos interesan los siguientes autores: R.H.Coase; O.E. Williamson; D.C. North ;y, Th. Eggertsson.

Hoy existe una corriente importante de economistas que comparte su crítica a la teoría económica ortodoxa, por no ocuparse ésta de las cuestiones de la organización, que son especialmente importantes en condiciones de cambio. En otras palabras, el modelo

neoclásico no se interesó por estudiar la organización interna de la empresa; aunque sí le interesó, por otro lado, medir la utilidad de los bienes al ser consumidos por un sujeto económico.

Estas corrientes, denominadas neoinstitucionalistas, estudian las transacciones que no responden al modelo sencillo de maximización, sujeta a restricciones; o sea, la interrelación entre los diversos grupos de personas dentro de la empresa y el almacenamiento de información en forma de hábitos de toma de decisiones o memoria no escrita de las organizaciones. Para los neoclásicos, los aspectos organizativos de las empresas que no encajan en la función de producción, no son importantes.

Estos autores estudian la empresa como una “caja negra”, cuyo contenido no les interesa; sólo se concentran en lo que sucede en el mercado: lo que entra (factores y su mercado) y lo que sale (producto y su mercado) y en la función de producción que les indica el tamaño de la empresa y el efecto que en ésta tiene una mejora tecnológica.

Recientemente ha crecido la importancia de las instituciones en la actividad económica, como una manera de acrecentar el conocimiento de los problemas para los cuales, como se mencionó antes, la teoría económica no tiene respuestas completamente satisfactorias. Con esto no se está diciendo que este enfoque sea la panacea y que se agotó la comprensión de la empresa. Se debe entender más como el llenado de un vacío que la teoría tradicional abordó tangencialmente.

Coase no articuló empresa y mercado tal como se encuentra en los textos de microeconomía (en los cuales se excluye lo que ocurre dentro de la empresa), sino que presenta empresa y mercado como dos formas alternativas de hacer lo mismo; o sea,

dos formas diferentes de organización económica. Mientras el mercado funciona de forma descentralizada, la empresa es una organización jerárquica (con territorios interiores no tocados por el mercado).

Los costes de transacción son, en palabras de Arrow, “El costo de funcionamiento del sistema económico” y son los que determinarán la elección entre empresa y mercado, como dos formas de organización económica.

El modelo neoclásico, maximizador, poco sirve para decidir entre una y otra forma de organización, porque la escogencia depende precisamente de lo que queda fuera del modelo neoclásico: los costes de transacción. Estos costes surgen de la transferencia de los derechos de propiedad y, por lo tanto, no se originan directamente del proceso de producción de bienes y servicios; pero determinan el intercambio económico. Ejemplo de costes asociados a la transacción o intercambio:

- * Defensa, protección y cumplimiento de los derechos de propiedad de los activos.
- * La garantía del derecho a usar el activo y a obtener un ingreso del mismo.
- * El derecho a excluir a otros de la propiedad, es decir, la garantía de la exclusividad.
- * El derecho a intercambiar los activos en sus distintas modalidades.

Serían los costes de ejecutar un contrato (ex - ante, monitoreo del mismo, ex - post). Y el ejecutar o no ejecutar lleva a un concepto central de la teoría económica: el costo de oportunidad.

Los costes asociados a la transacción están presentes en:

1. Búsqueda de información sobre precios, calidad, disponibilidad de insumos, características de los mercados potenciales (preferencias de los consumidores,

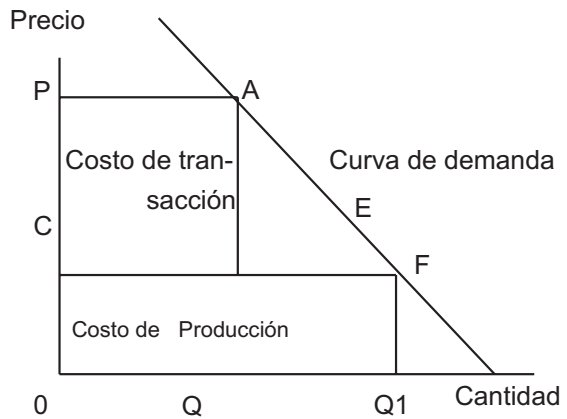
- tamaño de la demanda, características de los competidores, entre otros puntos).
2. Regateo entre compradores y vendedores para fijar precios y cantidades (proceso de obtención de descuentos).
 3. Protección de los derechos de propiedad de ataques de terceros (piratería).
 4. Inicio de un nuevo negocio (trámites de registros y licencias).
 5. La regulación de las empresas (marco legal).

Todos sabemos que el inicio de un nuevo negocio, aquí en Medellín, tiene un conjunto abrumador de trámites, que aumenta los costes de la empresa. Por otro lado, piénsese en los costes de información asociados a la búsqueda de un lote de terreno para trasladar una planta fabril de sitio; el precio de mercado del lote no incluye estos costes, que se deben tener en cuenta para tomar una decisión más ajustada a la realidad. Estos costes no son una variable irrelevante en el proceso de abstracción que maneja la teoría neoclásica. Sin la inclusión de esos costes de transacción, no funciona el óptimo paretiano.

Una parte sustantiva del modelo neoclásico es la teoría de los costes de producción, los cuales explican por qué una empresa se orienta hacia la competencia perfecta, para alcanzar la eficiencia económica, en el proceso de ir descartando aquellas firmas que no logren situarse en la parte de la rama del coste marginal que está por encima del mínimo del coste medio total o que por lo menos lo igualen. Pero en la vida real, las empresas no se ajustan a este dictamen, pues si lo hicieran desaparecerían del mercado. En consecuencia, la competencia imperfecta, en sus diferentes modalidades, es lo que existe. Desde el punto de vista del precio, el consumidor debe asumir el costo de la existencia de la imperfección, si quiere acceder a los bienes y servicios; lo demás es utopía.

Esta solución subóptima se debe a la existencia de la incertidumbre y al conocimiento imperfecto de la información disponible. Se actúa con racionalidad restringida frente a la información y esto es lo que genera los costes de transacción, dado que casi todos los intercambios contienen costos de información; y esto fue lo que encontró Coase en 1937.

Con la siguiente gráfica se ilustran los conceptos de costes de producción y de transacción: (Ayala Espino, J.; 2000).



Los costos de transacción surgen de unos vagos y poco claros derechos de propiedad, con contrato deficiente, poca información, conducta polizón, etc. La producción del bien tiene un costo marginal C. Para venderse el bien en el mercado, debe pagarse un seguro de transporte, lo que elevaría los costos hasta P. Si el Estado cubriera este seguro, la empresa no desembolsaría los costos de transacción vinculados al pago del seguro (área PAEC) y obtendría una ganancia igual al área AEF, al aumentar la cantidad demandada de Q a Q1, al precio C. Reducir los costos de transacción implica entonces aumentar el bienestar social que es el fin superior de la economía.

Observando el transporte de carga por carretera en Colombia, los altos costos del seguro de transporte implican para los co-

lombianos reducciones de bienestar. La falta de claridad en las políticas económicas, por el copioso y continuo flujo de leyes, reglamentaciones y tutelas, también asocia costos de transacción.

En la industria de la confección, la mayoría de los confeccionistas operan en lo que se denomina la subcontratación: reciben de otras empresas materiales y diseño y los subcontratistas ponen operarios, local y máquinas. Este tipo de contrato implica para estos maquiladores varias cosas:

1. Una dependencia fuerte de los proveedores, los cuales fijan el precio de la confección de la prenda.
2. Unos desfases financieros entre el ingreso por la maquila (que puede ser hasta 2 meses después de la confección de las prendas) y los pagos semanales de nómina, servicios públicos y otros, todo lo cual implica un sobrecosto y una presión sobre el capital de trabajo.

Costos como éstos están asociados a la transacción entre el proveedor y el subcontratista, dado que no existe un mercado del tipo neoclásico, donde se oferten y demanden los servicios de confección de vestuario, determinando un precio de competencia perfecta para los participantes.

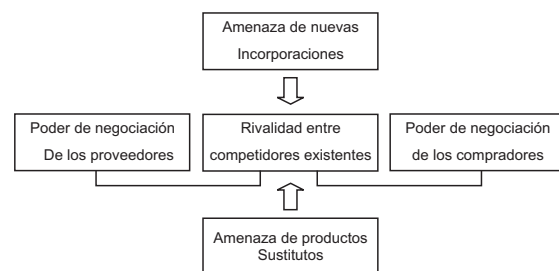
4. EL ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LOS SECTORES

Con el fin de clarificar un tema mencionado antes, que informa acerca de la complejidad que hoy significa administrar empresas, que se conecta con la productividad y la competitividad, que son variables que inciden en precio y ventas, se resume las ideas de M. Porter, presentadas en su libro *La ventaja competitiva de las naciones*. (Editorial Vergara, 1ª edición, 1999).

En cualquier sector, la naturaleza de la competencia se compone de 5 fuerzas competitivas:

- a). La amenaza de nuevas incorporaciones.
- b). La amenaza de productos sustitutos.
- c). El poder de negociación de los proveedores.
- d). El poder de negociación de los compradores o el grado de sofisticación de su demanda.
- e). La rivalidad entre los competidores existentes.

Estas 5 fuerzas determinan la rentabilidad del sector porque conforman los precios que pueden cobrar las empresas, los costos que tienen que soportar y las inversiones necesarias para competir en el sector. El gráfico presenta las fuerzas.



La intensidad de cada una de las 5 fuerzas es una función de la estructura del sector o de las características económicas y técnicas fundamentales de un sector. Las empresas, por medio de sus estrategias, también pueden influir en las 5 fuerzas.

El posicionamiento dentro de los sectores

El posicionamiento comprende el enfoque general de la empresa en lo que atañe a su forma de competir y, no solamente sus productos o su grupo objetivo de clientes.

En el centro del posicionamiento está la ventaja competitiva. Hay dos tipos

fundamentales de ventaja competitiva: coste inferior y diferenciación (calidad, servicios especiales y servicio posventa del producto). Esta es la primera variable. La otra variable en el posicionamiento es el ámbito competitivo (amplitud del objetivo de la empresa dentro del sector). La empresa ha de elegir la gama de variedades de producto que fabricará, los canales de distribución que empleará, los tipos de compradores a quienes servirá, las zonas geográficas en las que venderá y el conjunto de sectores afines en los que también competirá, Una de las razones de que el ámbito competitivo sea importante se debe a que los sectores están segmentados (por productos, canales o clientes). Los segmentos son importantes porque tienen necesidades diferentes (criterios de compra distintos). El tipo de ventaja y el ámbito de ella pueden combinarse en la noción de estrategias genéricas (diferentes enfoques para una actuación superior en un sector). Son formas diferentes de competir. Tenemos las siguientes estrategias genéricas:

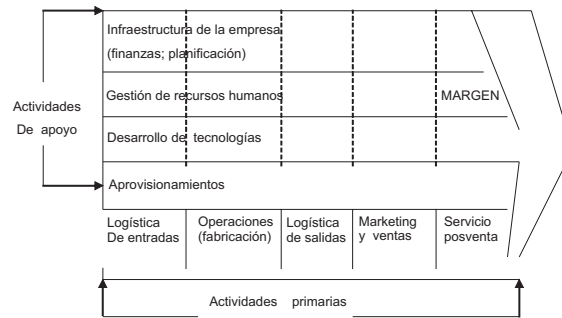
	VENTAJA COMPETITIVA	
	Coste inferior	Diferenciación
Objetivo amplio	Liderazgo en costes	Diferenciación
ÁMBITO COMPETITIVO		
Objetivo reducido	Centrado en costes	Diferenciación centrada

Fuentes de la ventaja competitiva

La ventaja competitiva se deriva de la forma en que las empresas organizan y llevan a cabo actividades discretas. El valor definitivo que crea una empresa se mide por el precio que los compradores están dispuestos a pagar por su producto. Una firma es rentable si este precio supera el coste colectivo de realización de todas las actividades requeridas.

Las actividades que se llevan a cabo al competir en un sector en particular se pueden agrupar en categorías, en lo que se denomina la cadena de valor. Todas estas actividades acrecientan el valor para el comprador.

CADENA DE VALOR



La estrategia marca la forma en que una empresa realiza sus peculiares actividades y organiza toda su cadena de valor. Las empresas consiguen ventaja competitiva al concebir nuevas formas de llevar a cabo sus actividades, emplear nuevos procedimientos, nuevas tecnologías o diferentes insumos.

La cadena de valor de una empresa es un sistema interdependiente o red de actividades, conectado mediante enlaces. Los enlaces se producen cuando la forma de llevar a cabo una actividad afecta el coste o la eficacia de otras actividades. La cuidadosa gestión de los enlaces puede ser una fuente decisiva de ventaja competitiva.

Muchos de los enlaces no son evidentes. La cadena de valor se debe gestionar como un sistema y no como una colección de partes separadas. La cadena de valor de una empresa forma parte de una corriente mayor de actividades denominado sistema de valor (cadenas de valor de proveedores, cadena de valor del canal- distribuidores o minoristas- cadenas de valor del comprador). La ventaja competitiva es, cada vez más, una función

de lo acertadamente que una empresa pueda gestionar todo este sistema. Aquí también operan los enlaces.

La cadena de valor:

- Ofrece un medio de comprender las fuentes de ventaja en costes.
- Pone al descubierto las fuentes de diferenciación.
- Permite una visión más profunda no sólo de los tipos de ventaja competitiva sino también del papel del ámbito competitivo, a la hora de conseguir ventaja competitiva.

Cómo crear ventaja

Entendemos por innovación las mejoras en tecnología y mejores métodos o formas de hacer las cosas y que se comercializan; por lo tanto no puede separarse del contexto estratégico y competitivo de la empresa. En la práctica, una gran parte de las innovaciones son más bien triviales y marginales más que radicales. Dependen más de una acumulación de pequeños golpes de ingenio y progresos que de importantes descubrimientos tecnológicos.

Las causas más habituales de innovaciones que derivan ventaja competitiva son:

1. Nuevas tecnologías.
2. Nuevas necesidades del comprador.
3. La aparición de un nuevo segmento sectorial.
4. Cambio en los costes o disponibilidad de los insumos.
5. Cambio en las disposiciones gubernamentales". (hasta aquí Porter).

CONCLUSIONES

En este recorrido de la relación economía y empresa se encuentran algunos asuntos que son de interés para la enseñanza de los fundamentos de economía a estudiantes de

administración, economía industrial, finanzas, contaduría, entre otros.

1. La estructura industrial de una ciudad o de una región (tipo de empresas y, variedad y calidad de los bienes) va a estar supeditada al número de intercambios (tamaño del mercado), sean éstos domésticos o externos. Detrás de los intercambios está el nivel de ingreso personal, el cual si es bajo hará que la tipología de bienes y servicios generados por esa estructura industrial sean de poca complejidad y por lo tanto los eslabonamientos que establecen las empresas son pocos, igual a como sucede con las empresas de la agricultura campesina. Por lo tanto, los organismos que apoyan la creación de pequeñas firmas deben asumir el compromiso de ir configurando una estructura industrial de generación de bienes que se acerque a los mercados externos por su mayor valor agregado.

2. Un programa académico de administración, y en algunos aspectos uno de economía, debe establecer cierto grado de correspondencia con la estructura industrial predominante en el país. Para que se dé una homologación aproximada entre demanda de destrezas y conocimientos y la oferta universitaria de los mismos. Aquí le cabe al profesor aprovechar las estrategias didácticas para generar esa correspondencia, especialmente con el sistema de casos.

3. Una veta rica es el estudio de la historia empresarial nacional, en lo atinente al entendimiento claro de los factores que generaron los éxitos y los fracasos. Por ejemplo, una consulta exhaustiva de los casos de empresas que han acudido a la ley 550 es una fuente inapreciable de conocimientos administrativos, económicos, financieros y jurídicos, entre otros, para aprender lecciones.

4. El conocimiento de la estructura industrial también es importante para el entendi-

miento de las fortalezas y debilidades frente al TLC. Los estudiantes de administración y de economía deben calificarse seriamente en el conocimiento de los impactos que este acuerdo traerá para la región. La comprensión de la relación producto / mercado, regímenes cambiario y aduanero, entre otros aspectos, es vital, pues detrás de estos componentes hay un conjunto de derivaciones muy numerosas, con las cuales debe estar familiarizado el estudiante.

5. La explicación de L. Walras (1834 – 1910) de un empresario con cero beneficio no tiene asidero en la vida real. Incluso, el código de comercio da como uno de sus componentes centrales, cuando define a la sociedad comercial, la repartición de los beneficios o la asunción de las pérdidas que resulten de la actividad. O sea, que si se ponen unos bienes en una sociedad es para buscar el lucro, no para buscar lucro cero.

La pregunta sería ¿cómo se crece en un ambiente de competencia perfecta con beneficio cero? ¿Dónde estaría la raíz de la acumulación? En un entorno actual de agresiva rivalidad, de gran incertidumbre, de rapidez en las comunicaciones, de mercados financieros complejos y volátiles, de asimetría en la información, tendrían poca cabida empresas que operaran con cero beneficios, pues el mismo mercado les estaría ofreciendo a sus propietarios opciones más rentables, dada la imposibilidad real de que todo el mercado operara bajo el modelo de competencia perfecta. Aquí regresamos a la estructura industrial predominante en los mercados reales, que es la de la competencia imperfecta; y, dentro de ésta es conveniente examinar regionalmente, dentro del universo de las PYME, cuál estructura de mercado predomina. No es muy arriesgado afirmar que el modelo de la competencia monopolística sobresale sobre los demás en nuestra región antioqueña.

■ BIBLIOGRAFÍA

AYALA E., J. (1999). Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1999, 1ª edición.

COASE, R.H. (1988). La empresa, el Mercado y la ley. Editorial Alianza, Madrid 1994. 1ª edición.

EGGERTSSON, Th. (1990). El comportamiento económico y las instituciones. Editorial Alianza, Madrid. 1995, 1ª edición.

MARSHALL, A. Principios de economía. Editorial Aguilar, Madrid, 1967

NORTH, D. C. (1990). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Editorial Fondo de Cultura Económica, 1993, México, 1ª edición.

PORTER, M. La ventaja competitiva de las naciones. Editorial Vergara, 1ª edición, 1999.

SCHUMPETER, J. A. Capitalismo, Socialismo y Democracia. Editorial Aguilar, Madrid, 1942.

SCHUMPETER, J. A. Teoría del desenvolvimiento económico. Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1978.

SMITH, A. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Editorial Aguilar, Madrid, 1961.

WILLIAMSON / WINTER (compiladores) (1991). La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo. Editorial Fondo de Cultura Económica, 1996, 1ª ed