

FUNDAMENTOS ECONÓMICOS DE LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. ¿ES NECESARIA UNA REVISIÓN?

Vicente Salas Fumás*

Universidad de Zaragoza

Este trabajo contiene un conjunto de reflexiones personales a partir de la experiencia docente universitaria en dirección de empresas, sobre la utilidad social de la fundamentación económica de la docencia y de la investigación sobre la empresa y su gestión. El texto está motivado por las iniciativas revisionistas impulsadas en los últimos años por influyentes académicos del Management, y que adquieren renovado interés con motivo de la actual crisis económica y financiera. El trabajo defiende que la enseñanza y la investigación en dirección de empresas con fundamentación económica tienen una utilidad social, aunque existen oportunidades de mejora en la línea de separar más claramente la teoría y los pronunciamientos normativos.

Palabras clave: empresa y sociedad, utilitarismo, entornos de mercado y de no mercado.

1. INTRODUCCIÓN

Aunque las crisis económicas son recurrentes en todos los países del mundo, en la crisis actual confluyen una serie de circunstancias que la convierten en una crisis singular. Primero, se trata de una crisis que se ori-

* Agradezco la ayuda financiera recibida a través del proyecto ECO2009-13158 MICINN-Plan Nacional de I+D.

gina y adquiere mayor virulencia en los países más desarrollados y, más concretamente, en países con los sistemas financieros más sofisticados. Segundo, se trata de una crisis de gran severidad, en términos de descenso de la producción y destrucción de puestos de trabajo. Tercero, se prolonga ya por espacio de cinco años sin que se vislumbre todavía una luz al final del túnel. Por estas y otras razones, entre ellas el hecho de que ocurre con un breve lapso de tiempo de la crisis de la burbuja de Internet, la crisis en la que nos encontramos ha suscitado desconfianza en las propias bases del sistema Capitalista, dando lugar a diagnósticos, debates, reflexiones y propuestas de cambio con la participación por igual de expertos, políticos y ciudadanos en general.

La iniciativa de *Revista Asturiana de Economía* de dedicar un número a recoger experiencias y valoraciones de cómo influye la crisis en la forma y el fondo de la docencia y la investigación sobre temas económicos y empresariales en España, la entiendo dentro del objetivo de contribuir al debate y la reflexión sobre las crisis económicas, mirando ante todo al futuro y con la esperanza de minimizarlas. Atendiendo a la petición de colaboración del Consejo de Redacción de la Revista, a quien agradezco que me incluyera entre los colaboradores de este número, este texto tiene por objeto exponer cómo ha condicionado la experiencia de la crisis actual, e inevitablemente también la de otras en el pasado, mi actividad como profesor universitario de economía de la empresa, principalmente en el área de diseño organizativo que es donde se concentra mi docencia.

La educación formal tiene una especial influencia sobre las creencias, valores y marcos conceptuales de referencia dentro de los cuales las personas toman decisiones y adoptan determinadas conductas como parte de sus actividades económicas y sociales. No debe perderse de vista que los agregados de actividad, empleo y renta que sirven para diagnosticar estados colectivos de crisis y estados de prosperidad, son el resultado de sumar muchas decisiones y comportamientos individuales que la educación, entre otros factores, modula en un sentido o en otro. Aquí radica, por tanto, la responsabilidad de la educación y de los educadores en el desencadenamiento y superación de las crisis. Esta responsabilidad es, si cabe, aun mayor para la educación y para los educadores sobre las materias de Economía y Empresa. Las personas que siguen estas enseñanzas tienen mayor probabilidad que otras de ocupar puestos de trabajo con responsabilidades directas en decisiones de producción e intercambio, *empresarios* y *directivos*, así como de ocuparse en la formulación de políticas públicas, los *economistas*. Esto explica que las empresas, especialmente las grandes, sus directivos, los políticos y la Economía y el Management, como disciplinas académicas, ocupan un lugar central en los debates alrededor de la crisis.

La percepción de que las enseñanzas alrededor de la empresa y su gestión, tienen una influencia destacada en cómo funciona el conjunto de la economía (en un sentido negativo), apareció ya en crisis anteriores y, como era previsible, en la crisis actual la percepción se ha acrecentado. Algunas de las propuestas que han surgido de esta preocupación, de las que se desprende buena parte del diagnóstico sobre el problema que está detrás de cada una de ellas, son las siguientes:

- i) dar más peso relativo a los contenidos normativos en las enseñanzas de gestión empresarial, es decir, en *cómo debería* ser la organización, la gestión y la propia empresa, en relación con el peso de los contenidos positivos, o sea, los que explican las cosas *como son*;
- ii) revisar las bases del comportamiento humano sobre las que se construye el análisis económico, principalmente los supuestos de racionalidad extrema y de superioridad absoluta de los incentivos extrínsecos (externos a las personas) frente a los intrínsecos (interiores), en la explicación de los comportamientos individuales y colectivos;
- iii) avanzar hacia una nueva teoría de la empresa en la que aumente el protagonismo de todos los grupos de interés en la toma de decisiones, de manera que por extensión la *performance* de la empresa no quede limitada a los resultados económico-financieros que determinan la riqueza de los accionistas.

Estas propuestas están implícitas en el contenido del libro editado por Joan Enric Ricart y Josep María Rosanas, que incluye doce colaboraciones, la mayor parte de ellas con varios autores, resultado de otras tantas ponencias presentadas en un seminario organizado por el IESE precisamente bajo el título general de "nuevas teorías de la empresa". El libro, con el título *Towards a New Theory of the Firm*, lleva un subtítulo, *Humanizing the Firm and the Management Profession* que, con la palabra *humanizar*, describe las limitaciones de los modelos actuales, especialmente los inspirados en la Economía y, a la vez, señala un camino para el futuro, que el Humanismo tenga más peso en la formación profesional en dirección de empresas. El libro reconoce expresamente a los profesores S. Goshal, J. Pfeffer y H. Mintzberg, por su condición de pioneros en llamar la atención sobre las negativas consecuencias sociales de una formación profesional en dirección de empresas inspirada en supuestos como egoísmo y oportunismo cuando se modelan las bases de la conducta humana. El reconocimiento académico de los colaboradores del libro, que tiene su reflejo en el buen nivel de los respectivos capítulos, además de la oportunidad del tema planteado, convierten a este libro en una referencia obligada para cualquier profesional de la docencia en dirección de empresas¹.

Aunque reconozco la aportación de las propuestas contenidas en el libro, y otras en la misma línea, al debate intelectual y a la actualización de los contenidos de las enseñanzas de la dirección de empresas, con el objetivo de aumentar la sensibilidad de los estudiantes hacia los conflictos entre intereses privados y sociales, también creo necesarias

(1) Entre los economistas, las dudas sobre la validez de los modelos y las teorías económicas a la luz de las crisis y sus consecuencias, se refieren sobre todo a la macroeconomía, por ejemplo, la validez o no de las doctrinas de Keynes. En el último congreso de la American Economic Association celebrado a principios de enero de 2013, volvió a reproducirse el debate, esta vez sobre en qué y qué no están de acuerdo los profesores de economía (*The Economist* de 12 de enero de 2013).

algunas consideraciones sobre el alcance y efectividad de las mismas. En primer lugar, considero que el revisionismo de los aspectos micro de la realidad económica y social se realiza sin tener en cuenta el marco general de organización de la sociedad del que lo micro forma parte. Es verdad que desde lo micro se puede cambiar la macro, pero aún en estos casos es necesario asegurar la coherencia del todo resultante, además de la de cada una de sus partes. En segundo lugar, no comparto la idea de que los docentes debamos dar nuestra visión particular sobre lo que creemos que es bueno para la sociedad y sobre los medios moralmente lícitos para conseguir los fines planteados. Por el contrario, considero que nuestro papel es, ante todo, proporcionar criterios para tomar decisiones y seleccionar las conductas, imbuir el rigor y la coherencia en la evaluación de propuestas de cambio social, colocar el énfasis en la diversidad por delante de la homogeneidad y, por último, revalorizar el diagnóstico por encima del recetario universal. La adopción de una visión integradora de la realidad económica, la renuncia a lo normativo en cuanto a una estricta distinción entre el bien y el mal, mientras no se sobrepasen las líneas marcadas por los valores humanos, y el énfasis en el diagnóstico crítico, desde la pluralidad y diversidad de situaciones que pueden darse en la vida social, condicionan la forma de organizar la docencia, seleccionar los contenidos de la materia a impartir y la utilización de unos métodos docentes u otros.

En los apartados siguientes se explica con cierto detalle el esquema sintético bajo el que se articula el discurso docente para los alumnos del grado de Administración de Empresas que siguen las dos asignaturas que imparto en el mismo, una sobre diseño organizativo y la otra sobre la relación entre empresa y sociedad. En la exposición se señalan los cambios de énfasis o de planteamiento que se han sucedido con motivo de la experiencia de esta y otras crisis anteriores, si los hubiera.

2. LA EMPRESA EN LA ORGANIZACIÓN DE LA SOCIEDAD

El primer paso en el estudio de las organizaciones y del diseño organizativo es reconocer la necesidad de *organización*. Si las personas hubiéramos optado por satisfacer las necesidades de forma aislada, cada una en su pequeña isla y sin más recursos que su trabajo y la naturaleza, la vida social no existiría. Las personas han entendido las ventajas de la especialización y la división del trabajo y han optado por esta alternativa, descartando la auto-suficiencia. La especialización convierte a las personas en mutuamente interdependientes y los obliga a relacionarse entre sí en la producción y en el intercambio. Para que las interrelaciones entre los miembros de la sociedad den los frutos esperados en forma de más producción y de más bienestar, la colaboración y el intercambio deben organizarse. La organización consiste a su vez en la coordinación de las decisiones individuales y en que cada persona esté motivada para hacer lo que se espera de ella desde la eficiencia colectiva.

Cuadro 1
SISTEMAS PARA RESOLVER PROBLEMAS DE ORGANIZACIÓN

	MERCADO	INSTITUCIONES	ESTADO
<i>Coordinación</i>	Precios	Hábitos, costumbres	Planes
<i>Motivación</i>	Propiedad privada	Autoridad contractual, normas sociales, valores morales	Autoridad coercitiva

En el estudio del problema organizativo se considera necesario comenzar el curso viendo ese problema al nivel más elevado posible, que es el de la organización de la sociedad en su conjunto. En este sentido, las enseñanzas comienzan con referencias a la Economía de Mercado, a la Economía de Estado, y a las Instituciones, como grandes opciones de organización social. El cuadro 1 sintetiza el mensaje visual que se desea transmitir a los alumnos en este punto. Existen dos objetivos principales de la organización social, lograr la coordinación y la motivación de las tareas a realizar y de las personas que las realizan. Estas necesidades son permanentes y no deben confundirse con los instrumentos y métodos cambiantes que se despliegan para satisfacerlas.

En la Economía de Mercado, los precios, como indicadores de escasez relativa, proporcionan las señales que sirven de *input* informativo para decisiones sobre lo que hay que producir o no para que, al final, la oferta y la demanda terminen por igualarse (coordinación). La propiedad privada, en cuanto que otorga el derecho a decidir sobre el uso de los bienes en propiedad y a percibir las rentas que resultan de las decisiones, motiva conductas egoístas de aumentar la producción si el precio sube y reducirla cuando baje, precisamente lo que se espera que ocurra como parte del problema de organización social. La Economía de Estado, en cambio, usa mecanismos diferentes para objetivos similares a los del Mercado, la planificación cuando se trata de lograr la coordinación que iguala oferta a demanda, y el poder coercitivo del Estado, para que las conductas se ajusten a lo previsto en los planes. Entre los sistemas económicos propuestos por los teóricos, pero que no llegaron a funcionar en la práctica, está el Socialismo de Mercado, sobre cuyas bases teóricas escribe entre otros Oscar Lange, que utiliza los precios como mecanismo para lograr la coordinación de forma descentralizada, pero mantiene la propiedad pública de los bienes de producción. Hasta la fecha, la descentralización de las decisiones sin los incentivos de la propiedad privada no ha funcionado en la práctica.

2.1. ¿Por qué existen las empresas?

Para ubicar a la empresa en el sistema económico, principalmente en la Economía de Mercado, se introduce en la discusión el coste de utilizar el mecanismo de los precios para resolver problemas de coordinación, siguiendo los argumentos adelantados por Ronald Coase (1937). Cuando las hipótesis de transparencia informacional y mercados completos con agentes pre-

cio-aceptantes de manera que el equilibrio perfectamente competitivo es alcanzable, dejan de cumplirse, los mercados funcionan con costes (directos, por las actividades dedicadas a descubrir oportunidades de intercambio y fijar precios, e indirectos, por las transacciones potencialmente eficientes que no llegan a completarse). En estas situaciones, el mercado deja de ser el mecanismo ideal para organizar la producción y el intercambio y tienen cabida otras soluciones. Arrow (1974) explica la existencia de organizaciones como “los instrumentos para conseguir los beneficios de las acciones colectivas cuando falla el sistema de precios” (página 33). Coase (1937) plantea la elección entre empresario-empresa y mercado para la toma de decisiones sobre asignación de recursos en términos de minimizar los costes de transacción incurridos por cada una de ellas.

La intuición sobre las ventajas potenciales de la empresa-empresario frente al mercado, es simple: si para la fabricación de un producto se necesitan N especialistas cada uno aportando un recurso o servicio diferente, la coordinación a través del mercado obligaría a realizar $N(N-1)/2$ relaciones entre todos ellos. Con la creación de un vínculo común al que se conectan contractualmente cada uno de los agentes para después coordinarse desde dentro de la relación, basta con N relaciones. La empresa crea puentes entre mercados que proporcionan los recursos para la producción y mercados donde se vende el producto final para el consumo de otras personas que no participan en la producción. Un aspecto que merece una atención especial es conseguir que los alumnos comprendan la diferencia entre la persona física del empresario y la persona jurídica de la empresa, que es el nexo contractual más común. El gráfico 1 esquematiza la relación de una empresa con sus principales mercados y se identifican los colectivos de personas en cada uno de ellos que constituyen los grupos de interés más comunes para todas las empresas².

Gráfico 1
EMPRESA, MERCADOS Y LOS GRUPOS DE INTERÉS



La *empresa* es una acción colectiva y organizada de agentes propietarios de recursos que colaboran a través de un nexo contractual común, con personalidad jurídica propia para producir bienes y servicios que se venden al mercado

(2) Esta forma de representar la empresa y su función social puede dar la razón a quienes critican las teorías económicas sobre la empresa por la deshumanización de las relaciones que está implícita o explícita en dichas teorías. Sin embargo, el esquema no predetermina cómo será la relación entre las personas que forman los distintos grupos de interés, aunque sí deja intuir los posibles conflictos entre ellos por el reparto de la riqueza que resulta de la colaboración.

A partir de este punto, el desarrollo del curso se centra en explicar las fronteras o límites de la empresa, su organización interna y las formas de propiedad. Para la primera cuestión resulta útil la teoría de los costes de transacción formulada por Williamson (1985). Dentro de la organización interna se analizan los mecanismos específicos, diferenciados de los del mercado, de que se sirve la empresa para resolver los problemas de coordinación y motivación (organización del trabajo, sistemas de información, relaciones de autoridad y responsabilidad, sistemas de retribución y participación de los trabajadores, cultura y confianza,...). Así se justifica la presencia del empresario-director y la función consciente de coordinación y motivación que realiza dentro del alcance de la empresa, muy distinta a la de la mano invisible del mercado³.

2.2. Propiedad y gobierno

Para el estudio de las implicaciones que se derivan de la propiedad de la empresa se introduce la distinción entre contratos completos e incompletos. El contrato incompleto establece un marco general para el desarrollo de la colaboración y, a la vez, incorpora algún mecanismo que resuelve la ambigüedad surgida cuando ocurren contingencias que no están previstas en el contrato. Estos mecanismos reciben el nombre genérico de *sistemas de gobierno* y son de tres tipos: jerárquico, bilateral y tri-lateral.

En el gobierno *jerárquico*, el derecho a decidir sobre lo *no previsto* en el contrato se otorga a uno de los participantes en la transacción; la forma más sencilla de instrumentar el sistema es a través de la figura jurídica de la propiedad. Ser propietario de la empresa significa poseer el derecho a decidir sobre qué hacer cuando ocurren contingencias no anticipadas en el contrato (incompleto). El derecho a decidir se acompaña de una contrapartida o recompensa en forma de renta residual, es decir, la que resulta después de satisfacer las obligaciones contraídas con los colaboradores pasivos. En la realidad se encuentran ejemplos de organizaciones donde la propiedad recae en cada uno de los diferentes colectivos que se relacionan con ella: los inversores financieros, los trabajadores, los proveedores, los clientes y toda la sociedad (empresa pública).

Otorgar la propiedad de la empresa al colectivo de los inversores financieros equivale a convertir en propietarios a quienes aportan el capital. Aparece así la empresa que llamamos capitalista. Cuando en la Economía de Mercado predominan abrumadoramente las empresas capita-

(3) El libro *The Handbook of Organizational Economics*, editado por Robert Gibbons y John Roberts, de reciente publicación por Princeton University Press, contiene un resumen excelente del estado de la cuestión sobre el estudio económico de las organizaciones, en general, y de las empresas en particular. En el capítulo introductorio, los editores reconocen las oportunidades de aprendizaje que ofrece el estudio de las organizaciones desde la Psicología Social y la Sociología de las Organizaciones. En Salas Fumás (2007) se describen los pasos más significativos en el desarrollo de la teoría económica de la empresa a lo largo del siglo XX.

listas, el sistema económico de mercado se confunde con el de capitalismo. El Capitalismo es, por tanto, una variante de la Economía de Mercado en la que la propiedad de las empresas recae mayoritariamente en quienes aportan el capital. El Capitalismo tiene también sus variantes. Entre ellas la del Capitalismo Emprendedor, donde la mayoría de los propietarios de la empresa que aportan el capital son personas físicas que han creado la empresa y la dirigen. También el Capitalismo Financiero, cuando la empresa dominante es propiedad de inversores financieros que, por sus características, no están en condiciones de ejercer la dirección y deben delegar la misma en un director profesional, el cual recibe derechos de control por delegación⁴.

Además de las empresas capitalistas (Sociedad de Capitales o Corporación en su dimensión jurídica) existen otras que surgen de otorgar la propiedad a otros grupos de interés distintos de quienes aportan el capital. Por ejemplo, la empresa Cooperativa de trabajadores, que surge cuando la propiedad recae en los trabajadores, o las empresas mutualistas, principalmente propiedad de los clientes o consumidores. En la Yugoslavia de la Postguerra se ensayó un sistema de Economía de Mercado con Autogestión donde la mayoría de las empresas eran propiedad de los trabajadores, es decir, cooperativas de trabajo. El Capitalismo no excluye a las cooperativas o a las mutuas, sólo quedan relegadas a un papel menor en comparación con las sociedades de capitales. Tampoco excluye empresas propiedad del Estado, es decir, empresas propiedad de todos. ¿Por qué si la decisión de asignar la propiedad a un colectivo u otro es libre, en la práctica se ha impuesto la propiedad de los capitalistas y no la de los trabajadores, por ejemplo? La respuesta difiere entre distintas teorías sobre los determinantes de la elección social. Así, el Marxismo explica la empresa capitalista como un instrumento más de dominación social del capital sobre el trabajo; por otra parte, desde la Economía Neoclásica la selección institucional se explica sobre todo por razones de eficiencia.

El gobierno *bilateral* es aquel donde los derechos de decisión sobre lo no precontratado de antemano se ejercen de forma compartida entre los distintos colectivos que colaboran a través de la empresa. Los ejemplos más característicos de este sistema de gobierno son la Cogestión y la Dirección por Consenso. En la Cogestión, extendida entre los países del centro y norte de Europa, el ejercicio de los derechos de decisión se comparte entre capitalistas y trabajadores. La Dirección por Consenso, característica del gobierno de la empresa representativa en Japón, consiste en buscar el máximo consenso entre trabajadores, dirección y capitalistas, en las decisiones a tomar en todos los niveles de la empresa. Las experiencias en la aplicación del sistema de gobierno bilateral en países como Alemania y Japón, entre otros, dan lugar a un Capitalismo diferente del

(4) Está pendiente de definir el sistema económico en países como China, donde la propiedad de las empresas resulta difícil discernir si es privada o pública (se habla de Capitalismo de Estado, lo que supone propiedad pública con rentas privadas), o India, donde la organización empresarial está dominada por grandes grupos familiares.

Capitalismo Anglosajón que, en contraste con el capitalismo Renano, antepone la jerarquía del capital financiero sobre los trabajadores⁵.

El gobierno *trilateral* ocurre cuando los derechos residuales de decisión en el marco de los contratos incompletos se otorgan a una tercera parte, ajena a la transacción. Por ejemplo cuando los acuerdos entre quienes colaboran en la tarea colectiva contemplan que, en la eventualidad de que deban tomarse decisiones sobre determinados aspectos, la decisión final recaiga, si no hay acuerdo entre los afectados directos, en un árbitro externo cuya autoridad se acepta como vinculante. Otra modalidad de gobierno trilateral es la que se instrumenta a través de la Ley; las leyes restringen los derechos residuales de decisión marcando unos límites al ejercicio de los mismos y remitiendo a principios generales del Derecho para resolver situaciones de ambigüedad, en lugar de que el derecho a decidir pase directamente al propietario.

3. CRISIS DEL MODELO DE ORGANIZACIÓN SOCIAL Y CRISIS DE LA EMPRESA

La descripción de la organización social y del papel de la empresa en la misma, en el apartado anterior, surge de una aproximación positiva al problema de organizar una sociedad donde impera la división del trabajo. Cualquier discusión sobre la *teoría de la empresa* debe realizarse dentro del marco general. En todo caso, el papel de la teoría no es justificar moralmente la elección de una u otra de las distintas alternativas que se ofrecen para resolver el problema de organización social, sino el de explicar las decisiones y los comportamientos observados. En este sentido, la teoría debe explicar por qué se elige la división del trabajo frente al autoabastecimiento; dónde radica la ventaja de los precios para la coordinación de decisiones descentralizadas; por qué aparece en escena la función coordinadora a través de la mano visible del empresario; por qué se crea la persona jurídica de la empresa; cómo se decide sobre su propiedad y organización interna, etc. Por otra parte, a una teoría se le exige que dé consistencia interna a, y coherencia entre, cada una de las respuestas a las preguntas planteadas.

La teoría es insuficiente para determinar qué sistema de organización social y/o de organización empresarial se aplica a una realidad concreta,

(5) La valoración académica y política de las variantes del capitalismo alcanza su máximo apogeo después de la caída del Muro de Berlín, a principios de los años noventa del siglo pasado, cuando ya el debate entre Estado *versus* Mercado se cierra y para algunos se habría llegado al fin de las ideologías. Durante unos años el Capitalismo Financiero de corte Anglosajón generó muchas dudas sobre su superioridad frente al Capitalismo Renano, con más peso de los bancos en la financiación e incluso la propiedad de las empresas. Fueron años en los que se extendieron las recomendaciones sobre buen gobierno corporativo, que anteceden a los años de la Nueva Economía, donde resurge el Capitalismo Financiero Anglosajón, y la crisis posterior de las punto.com a la vuelta de siglo, el antecedente más cercano a la crisis actual. La pregunta sobre qué capitalismo no está cerrada y la historia enseña la imprudencia de tomar posiciones dogmáticas en un sentido u otro.

aunque es necesario disponer de ella para asegurar la consistencia técnica de las distintas alternativas planteadas. Se necesitan, además, criterios que permitan valorar las alternativas bajo ciertos principios normativos. Así, unas veces las teorías dominantes se explican a partir de la competencia entre ellas, de manera que sobrevive aquella teoría que demuestra a lo largo del tiempo su mayor capacidad para explicar los hechos y ofrecer soluciones. Los críticos de esta explicación argumentan que la competencia entre teorías no es una competencia justa pues las relaciones de poder e influencia social condicionan el resultado en la dirección de beneficiar al *statu quo*.

Otras veces las teorías se valoran a partir de los supuestos o axiomas sobre los que se construye el discurso hipotético-deductivo. Una de las críticas más intensas a las teorías económicas de los mercados y de las empresas, es la que pone en cuestión las bases axiomáticas de la conducta humana que utiliza la Economía, especialmente la hipótesis de racionalidad. Para los críticos, el uso de la racionalidad por la teoría económica atribuye a las personas una capacidad de cálculo y abstracción muy superiores a los que realmente tiene, de manera que finalmente todo el análisis termina siendo poco realista. Sin embargo, en respuesta a las críticas debe reconocerse que las personas somos conscientes de las limitaciones fisiológicas del cerebro humano, y por ello tratamos de ampliarlas, por ejemplo a través de la innovación tecnológica en herramientas de inteligencia artificial.

La racionalidad intencional, tomar iniciativas para avanzar en la capacidad de almacenar, comunicar y procesar información y resolver problemas complejos, no contradice esencialmente ningún pilar del paradigma económico bajo el que se describe la organización social con división del trabajo; únicamente obliga a tener en cuenta restricciones adicionales a las que son necesarias bajo la racionalidad absoluta. Otra cuestión más debatible es si la docencia en la Economía y la Dirección de Empresas debería de partir de un modelo de conducta humana distinto del que está implícito en la disciplina económica. Las críticas ahora se refieren, sobre todo, a los supuestos de conflictos de interés, egoísmo y oportunismo que rigen en la conducta humana según los modelos económicos al uso. Piden, en su lugar, construir el análisis económico y social a partir de estereotipos distintos de seres humanos, donde la cooperación, el altruismo y la confianza sustituyen al conflicto de interés, al egoísmo y a la desconfianza. La revisión de los supuestos sobre las bases de la conducta humana se defiende desde el realismo y desde la vertiente normativa. Desde el realismo se argumenta que la cooperación, el altruismo y la confianza son más frecuentes en la práctica que lo que se supone en el modelo economicista. En la revisión normativa se alberga la esperanza de que, si la economía y la gestión empresarial se enseñan y se aprenden desde la cooperación, el altruismo y la confianza, entonces el funcionamiento social tendrá como resultado un mayor nivel de riqueza, pues las personas que forman la sociedad serían más cooperativas, solidarias y confiadas.

Estas reflexiones son pertinentes y merecen ser tenidas en cuenta. Sin embargo, hay que reconocer que la capacidad explicativa de un modelo económico construido bajo el supuesto de cooperación, altruismo y confianza ciega tiene, hoy día, un menor poder explicativo que el que se construye desde los supuestos de colaboración y conflicto, un egoísmo limitado por la

capacidad de elegir de los demás y la confianza calculada. Más importante, la racionalidad solo postula un comportamiento coherente con las preferencias sin que se prejuzgue cuáles son esas preferencias; por tanto, la racionalidad es compatible con una teoría basada en el supuesto de cooperación, entendido como que las personas que colaboran lo hacen buscando el interés común y renunciando al interés por las ganancias particulares que se pudieran conseguir. Por otra parte, la racionalidad no limita los intercambios a las transacciones en las que interviene el dinero; acoge también a otros intercambios donde los pagos son intangibles, propios de las motivaciones intrínsecas que también forman parte de la naturaleza humana.

En cuanto al valor normativo de la propuesta, la solución práctica, a mi modo de ver, es que los estudiantes conozcan la naturaleza de los problemas de organización social y sus soluciones, bajo los diferentes supuestos sobre las bases de la conducta humana, no bajo uno sólo. Creo que la forma más convincente de transmitir el mensaje sobre las ventajas potenciales de una sociedad funcionando bajo un nuevo paradigma del comportamiento humano, es comparándolo con lo que ocurre con el paradigma hoy dominante y, en principio, más realista. Considero que no debemos arriesgarnos a formar a los alumnos en herramientas de gestión empresarial que responden a un modelo de conducta humana y organización social que no es realista. Lo importante es que los alumnos interioricen un rol de agentes de cambio social y que lo lleven a la práctica en el desempeño de su trabajo.

Los párrafos anteriores deberían dejar clara la distinción entre la teoría y los pronunciamientos normativos. Ahora nos ocuparemos de las fuentes que nutren estos pronunciamientos normativos, es decir, de los criterios bajo los que se deben evaluar las propuestas de cambio social. Actualmente, consciente o inconscientemente, la valoración normativa de los conceptos y herramientas de gestión empresarial que se enseñan a los alumnos, coincide con la del criterio de creación de riqueza para los propietarios de la empresa. Como en nuestro sistema Capitalista los propietarios de la empresa coinciden con quien aporta el capital y la retribución del capitalista se realiza por medio de los beneficios, el criterio que domina es el de la maximización del beneficio. Incluso cuando se incorpora a las enseñanzas de gestión el toque de la responsabilidad social, la forma más habitual de justificar la responsabilidad social es diciendo que los propietarios-capitalistas nunca pierden dinero si la empresa es socialmente responsable. En la Economía, la maximización del beneficio como criterio para tomar decisiones en la empresa tiene una justificación normativa distinta: en el equilibrio competitivo, cuando existe, las empresas maximizan beneficio y los consumidores maximizan su utilidad.

3.1. Ética: fundamentos normativos

¿Cuál es la aproximación normativa más aconsejable para valorar las propuestas de organización social y empresarial? ¿De dónde provienen las recomendaciones sobre lo que debería ser? La respuesta está, a nuestro juicio, en la Ética como parte de la Filosofía Moral. Dentro de la Ética existen tres sistemas que coinciden con otras tantas formas de justificar moralmente las conductas humanas: la Ética Deontológica, Ética Teleoló-

gica (o Utilitarismo) y la Ética de la Justicia. No es el momento de entrar a fondo en los sistemas éticos; nos limitaremos a algunas referencias a la Ética Utilitarista porque es la que más ha influido cuando se trata de dar valor normativo a los sistemas económicos y también a las decisiones de los agentes individuales. El Utilitarismo justifica las acciones y decisiones en función de las consecuencias y resultados de las mismas. En la Economía las consecuencias se miden en términos de bienestar social, igual a la suma de las utilidades de cada persona o grupo de personas que se ve afectada por una determinada decisión. Los teoremas de la Economía del Bienestar proporcionan indicaciones sobre las virtudes del sistema de Economía de Mercado desde el Utilitarismo. El mismo sistema ético sirve también para valorar las respuestas a poner en marcha cuando el mercado falla, es decir, cuando las decisiones descentralizadas de los agentes no llevan al máximo bienestar colectivo.

La Economía ha identificado tres situaciones principales en las que el sistema de precios lleva a decisiones de asignación de recursos que no cumplen con el criterio Utilitarista de hacer máximo el bienestar del conjunto de la economía. Estas son: i) la producción de bienes públicos en los que la producción y consumo por parte de una persona no excluye la posibilidad de consumo de los demás aunque no participen en la producción; ii) la existencia de efectos externos, es decir, la producción y el intercambio entre unos agentes afecta al bienestar de terceros que no participan directamente en la transacción; iii) consideraciones de equidad, cuando la sociedad no acepta que el bienestar descienda por debajo de ciertos niveles de dignidad humana para algunos colectivos, cuando otros colectivos reciben ingresos muy elevados. Una mirada a los temas de investigación en Economía pone de manifiesto que esta disciplina ha dedicado, y dedica, más tiempo y espacio al análisis de los fallos del mercado y los posibles remedios a los mismos, que al estudio de los mercados perfectos y sus resultados.

El reconocimiento de que la Economía de Mercado, por sí sola, no garantiza que la asignación de los recursos que resulta de decisiones descentralizadas de los agentes coincida con la que hace máximo el bienestar social, es decir, se distancia de la solución que se postularía como óptima desde el Utilitarismo, justifica el que se actúe a través de acciones colectivas. Las principales acciones colectivas que la Economía considera cuando se trata de responder a los fallos del mercado, son las que se instrumentan a través del Estado. El Estado actúa en defensa de intereses colectivos, influyendo en las decisiones de los agentes privados a través de instrumentos diversos: leyes, regulaciones, impuestos, provisión directa de bienes y servicios, etc. Cuando la Economía del Bienestar justifica la intervención del Estado interfiriendo en las reglas del mercado y justifica el tipo de intervención a aplicar, directa o indirectamente, sigue la Ética Utilitarista. Las empresas participan con sus decisiones y omisiones, a los resultados socialmente insatisfactorios y por ello su actividad productiva y comercial se ve afectada por la intervención del Estado en la economía.

Los fallos del mercado coinciden con situaciones donde no es posible que se formen los precios adecuados para que cada agente individual tome las decisiones que llevan a la máxima riqueza social. Los mercados no se completan o lo hacen con precios distorsionados. Ello propicia la

intervención del Estado. El resultado final es que el entorno de las empresas se divide en dos, uno en el que fundamentalmente rigen las reglas del mercado y el sistema de precios, "entorno de mercado", y otro en el que rigen los procedimientos administrativos, las leyes, las regulaciones, los tributos, que dicta el Estado, "entorno de no mercado". Las enseñanzas habituales en dirección de empresas acostumbran a tener en cuenta las reglas que rigen las relaciones de las empresas con el entorno de mercado, adaptando las estrategias y otras decisiones empresariales a las mismas (por ejemplo, sugiriendo estrategias competitivas de diferenciación de producto). Sin embargo, las relaciones de las empresas con el entorno de no mercado apenas se tienen en cuenta en las enseñanzas del Management o se limitan a recordar a los alumnos que existen unas intervenciones del estado en la economía que se deben incorporar a los modelos de decisión empresarial.

El resultado final es que la Economía profundiza en el análisis de los fallos del mercado y sus remedios. Para ello tiene en cuenta las decisiones de maximización de beneficios de las empresas, pero lo hace desde una posición puramente instrumental, es decir, las decisiones empresariales no se analizan por sí mismas sino como parte de un interés superior. La dirección de empresas, por su parte, entiende que la preocupación por los fallos del mercado y la defensa de los intereses generales es competencia del estado, y por tanto queda fuera de las preocupaciones de los profesionales de la empresa, que se limitarán a reconocerlas en sus modelos de maximización del beneficio. Es verdad que los estudiantes de dirección de empresas cursan varias asignaturas de temas económicos pero las materias no están integradas y contribuyen a reforzar la impresión de que la función del Estado y la función de los empresarios en la sociedad, son distintas y, en cierto modo, independientes de manera que pueden analizarse por separado.

La experiencia de la crisis, junto con el convencimiento personal de que las enseñanzas de la Economía que reciben nuestros estudiantes de empresa no se aprovechan lo suficiente para que al final se mejore su capacidad profesional, ha influido en cambios en los programas docentes de las asignaturas que imparto en la dirección de hacer más visible para el alumno la doble interacción de la empresa en el entorno de mercado y en el de no mercado. La primera pregunta que se plantea a los estudiantes es qué debería hacer la empresa si el Mercado y el Estado no actúan como contrapoderes en la defensa de intereses generales. Es decir, la empresa es monopolista en su mercado, sin amenaza de entrantes, y no existe un Estado que defienda la competencia. O cuando una empresa opera en un país donde no hay un Estado que defienda los derechos básicos de las personas, ni tampoco funciona el mercado de trabajo que ofrece oportunidades de empleo alternativas a los trabajadores de manera que salir de la empresa sea una opción real cuando la empresa abusa de los trabajadores. Estas preguntas y las respectivas respuestas llevan al tema más general de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

Aunque la RSE ofrece nuevas perspectivas en la relación entre la empresa y la sociedad, en mi opinión sus enseñanzas, hasta la fecha, están muy desconectadas de una visión de la relación empresa-sociedad alrededor de los fallos del mercado y la respuesta de la empresa ante los

mismos⁶. La revisión de las enseñanzas de dirección de empresas debería, en mi opinión, hacer ver a los alumnos las situaciones donde las decisiones de las empresas guiadas por el beneficio privado, llevan a resultados socialmente no deseados porque los mercados no son suficientes para alinear intereses individuales y colectivos. A partir de la identificación del problema, e independientemente de que el Estado intervenga o no en la economía, a los estudiantes se les debería de plantear un criterio de decisión y/o conducta que podría alterar el resultado en la dirección de mejorar el bienestar social. Este criterio debería estar fundamentado en la Ética, es decir en un fundamento de la conducta humana que se justifica en términos de obligación moral, no de egoísmo personal. Más o menos como hace la Economía cuando recurre al Utilitarismo para fundamentar las intervenciones del Estado en la economía.

3.2. Ejemplo de un curso sobre la relación empresa-sociedad

En este apartado describo brevemente el contenido de un curso que imparto desde hace unos años en la licenciatura de Administración y Dirección de Empresas (ADE), donde trato de plasmar las ideas expuestas en los párrafos anteriores. Se trata de una asignatura optativa de la que se imparten tres grupos, uno de ellos en inglés, y que, hasta este curso, se ha llamado *Economía de las Organizaciones*.

El objetivo del curso es formar al alumno en una mejor comprensión de las relaciones entre la empresa y la sociedad de la que forma parte. El punto de partida del curso es el reconocimiento de que la mayor parte de las enseñanzas de la licenciatura-grado en ADE están orientadas a formar en la gestión de las relaciones en el entorno de mercado y, en cambio, se quedan fuera las relaciones con el entorno de no mercado y las interrelaciones entre ambas. Los grandes temas que se exponen en el curso son: la *performance* de la empresa en la gestión ordinaria orientada a la creación de riqueza para los accionistas, la responsabilidad social estratégica, el emprendimiento social, la Ética en los negocios, cultura y confianza y gobierno corporativo. Los instrumentos de aprendizaje incluyen, además de las clases magistrales, lecturas, casos prácticos y un proyecto final. Los casos prácticos, formato IESE-Harvard, incluyen: Zara (sobre la gestión ordinaria de la empresa), Patagonia (sobre responsabilidad estratégica), Telefónica (sobre la gestión de las relaciones con los grupos de interés), Aravind (sobre emprendimiento social), Norplant (sobre fijación de precios de nuevos medicamentos desde la gestión Ética), Irizar (como ejemplo de gestión basada en la confianza). Puesto que las empresas protagonistas de los casos prácticos tienen distintas formas de propiedad (Zara, Telefónica, sociedades anónimas cotizadas; Patagonia, empresa controlada por el fundador; Aravind, fundación sin ánimo de lucro; Irizar, cooperativa de trabajadores) el tema sobre gobierno corporativo permite valorar cómo incide la elección de la forma de empresa en la gestión de las relaciones entre la empresa y la sociedad.

(6) Para obtener una visión adicional de cómo valoramos la RSE en su aplicación a la gestión empresarial, véase Salas Fumás (2011).

El curso utiliza en lo posible la Economía como disciplina básica y por tanto domina el razonamiento económico, lo cual quiere decir que los análisis se fundamentan en la hipótesis de racionalidad, complementada cuando procede con la fundamentación desde la Ética. Las lecturas del curso están sesgadas hacia las publicaciones de Michael Porter sobre RSE, estrategia y sociedad y la creación de valor compartido. La ventaja de estas lecturas es que le muestran al alumno que en la gestión de las relaciones en el entorno de no mercado siguen siendo útiles herramientas como la cadena de valor o el diamante, que se utilizan en las asignaturas troncales de su carrera. El contenido y método docente del curso trata de mantener la coherencia con los principios de contraste, diversidad, análisis crítico, desarrollo de criterios propios que, en mi opinión, deben formar parte de la enseñanza universitaria. Como ejemplo ilustrativo del tipo de razonamiento que se practica en el curso, expongo a continuación una parte de la discusión sobre la decisión de fijación de precios por un monopolista adaptada al caso de la empresa que debe fijar los precios de un producto cuyo consumo requiere la participación de los médicos.

El problema del monopolista es un problema de decisión sobre cantidades o precios, similar a los que se les plantea a los estudiantes en un curso de marketing. Al tratarse de un precio para un producto de uso médico, permite combinar elementos de los distintos sistemas éticos, Deontológico, Teleológico y Justicia. Se parte de una situación donde la empresa debe fijar el precio en un contexto donde se conoce la función de demanda pero no conoce la disposición a pagar por cada comprador individualmente. Esto obliga a fijar un mismo precio para todos los compradores y para cada unidad de producto vendida. Recordando la solución al problema vista en otras asignaturas (la "Micro"), el precio que hace máximo el beneficio de la empresa es aquel para el cual la cantidad vendida es tal que el ingreso marginal iguala al coste marginal. En la solución se crea riqueza positiva para los clientes (excedente del consumidor positivo) y también para la empresa (beneficio) pero no se alcanza la riqueza potencial y, por tanto, la sociedad soporta un coste de oportunidad por una riqueza posible pero no materializada.

Llegados a este punto se plantea cuál sería el precio fijado por la empresa en el supuesto de que se hubieran seguido las prescripciones de la Ética Utilitarista. El Utilitarismo prescribe que las decisiones deben tomarse reconociendo a todos los colectivos potencialmente afectados por ellas, estimar el bienestar resultante para cada uno de ellos de las distintas alternativas y elegir la alternativa que hace máximo el bienestar total. En este caso los colectivos afectados son los accionistas de la empresa farmacéutica y las personas que usan el producto médico. Identificado el indicador de bienestar para cada grupo de interés, beneficios y excedente de los consumidores, la maximización del bienestar conjunto se consigue con un precio para el cual la demanda (disposición a pagar) iguala el coste marginal. No entro aquí en otras dimensiones del problema como las externalidades y otras consideraciones éticas al tratarse de un producto de prescripción médica para la prevención del embarazo.

El siguiente paso es cambiar el supuesto sobre las condiciones de información y plantear el problema en un contexto donde la empresa

conoce las funciones de demanda de distintos colectivos y puede aplicar una discriminación de precios. En el supuesto extremo de que la empresa conozca la disposición a pagar por cada unidad que vende, la discriminación de precios sería perfecta. Es bien conocido que la maximización de los beneficios en estas condiciones de información lleva a la empresa a vender una cantidad igual que la que se vendería si el precio único se fijara a partir de la intersección de la demanda con el coste marginal, el que hace máximo el bienestar. El resultado permite introducir en la discusión valoraciones de los resultados desde dos sistemas éticos, el Utilitarismo y la Justicia. El monopolista perfectamente discriminador fija los precios de manera que se hace máxima la riqueza creada, pero el reparto de esta riqueza es asimétrico a favor de la empresa (accionistas): toda la riqueza va a beneficios y el excedente de los consumidores es igual a cero. El Utilitarismo valoraría por igual la solución de la discriminación perfecta y la solución que se toma desde la maximización del bienestar conjunto, pues ambas crean la misma riqueza total.

Como punto final se comparan los precios y la riqueza creada por el monopolio con el precio y la riqueza creada bajo competencia perfecta. En la situación de competencia, en el equilibrio, donde se igualan precio y coste marginal da lugar a la misma riqueza total que bajo el supuesto de monopolista totalmente informado, aunque el reparto de la misma será distinto, con más utilidad para los consumidores y beneficio extraordinario cero para la empresa. La comparación entre el resultado bajo monopolio perfectamente discriminador y el de competencia perfecta deberá hacerse bajo criterios de equidad.

4. CONCLUSIÓN

Comparto la opinión de quienes consideran que la Economía es insuficiente para explicar la realidad sobre el funcionamiento de los mercados, las organizaciones y la sociedad en su conjunto. Otra cuestión distinta es cómo se diseña un programa formativo para los estudiantes de grado y postgrado en nuestras facultades de Economía y Empresa, de manera que los alumnos adquieran una formación que responda a las expectativas de la sociedad. El nombre elegido para la Facultad donde se imparten las titulaciones afines, Economía y Empresa, no es muy informativo sobre los objetivos formativos. En efecto, no queda claro si la Economía es la disciplina social que proporciona los fundamentos para la formación en el ámbito de la empresa o, por el contrario, la Economía y la Empresa son dos conjuntos disjuntos. En este último caso se deja en el aire la disciplina o disciplinas sociales sobre las que se fundamenta la formación empresarial, así como el tratamiento que se da a la empresa en el estudio de la Economía.

El debate actual en torno a la Economía y materias afines hace necesario preguntarse sobre la influencia de las Ciencias Sociales y Humanas en la formación de profesionales de la dirección de empresas y, posiblemente también, en la formación de economistas profesionales. Inevitablemente en ese debate se planteará si la Economía debe seguir siendo la

disciplina social con más peso en la formación de los estudiantes de ADE o, por el contrario, debe diversificarse la formación de base para dar cabida a otras ciencias sociales. En cualquier caso, no estoy de acuerdo con la afirmación de que la formación en Economía contamina negativamente la visión del mundo de los estudiantes de ADE porque, en lo que yo conozco al menos, a pesar de los numerosos cursos de economía que cursan nuestros estudiantes, la influencia de la economía en la enseñanza de la dirección de empresas es mínima. No sé si hoy día sobra o falta Economía en la formación sobre empresa, pero sí creo que existe un amplio margen hasta conseguir que la Economía se aproveche más en cuanto a formación para la toma de decisiones de gestión. Y creo que puede hacerse sin perjuicio para la sociedad, sino todo lo contrario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrow, K. (1974): *The Limits of Organization*, W.W. Norton, Nueva York.
- Coase, R. H. (1937): "The nature of the firm", *Economica*, n.s., vol. 4, pp. 386-405.
- Gibbons, R. y Roberts, J. (eds.) (2013): *The Handbook of Organizational Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Ricart i Costa, J. E. y Rosanas Martí, J. M. (eds.) (2012): *Towards a New Theory of the Firm. Humanizing the Firm and the Management Profession*, Fundación BBVA, Madrid.
- Salas Fumás, V. (2007): *El Siglo de la Empresa*, Fundación BBVA, Madrid.
- Salas Fumás, V. (2011): "Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Creación de Valor Compartido: La RSC según Michael Porter y Mark Kramer", *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n° 3, pp. 15-40.
- Williamson, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, Nueva York.

ABSTRACT

This paper contains some personal reflections from my experience in teaching business management, on the social utility of using Economics as the theoretical foundation for management decisions. The text is motivated by the criticisms about the negative influence of economic thinking in framing social values and norms of business students, amplified by the current economic and financial crisis. We conclude that teaching management under the lens and methods of economic analysis is positive for society, although there are ways of improving by a clearer distinction between the theory and the normative propositions.

Key words: Society and firm, Utilitarian ethic, market and non market environment.

