

ENSAYO DE SÍNTESIS DE LOS ENFOQUES CONTRACTUAL Y EVOLUCIONISTA EN EL ANÁLISIS DE LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA

M^a Teresa García Merino

M^a Valle Santos Álvarez

Universidad de Valladolid

¿Es posible hablar de la existencia de una perspectiva contractual dinámica en la estrategia de las empresas? Intentar dar una respuesta a esta pregunta conforma la razón de ser de este trabajo. Con este fin se ha efectuado una breve revisión de dos aproximaciones del análisis económico que pueden interpretar su delimitación –la contractual y la evolucionista–, así como dos aspectos que nos permiten hablar de exposiciones teóricas complementarias. Finalmente, se intenta proponer una síntesis de las dos perspectivas. El estudio del fenómeno del cambio constituye la piedra angular alrededor de la cual se construye dicha perspectiva contractual dinámica.

Palabras clave: estrategia empresarial, enfoque contractual, enfoque evolucionista.

1. INTRODUCCIÓN

Aunque tardío, el análisis económico de la empresa ha sido objeto de numerosos trabajos que se han desarrollado desde diferentes perspectivas de análisis. Podemos entonces aludir, como lo han hecho diversos autores (Knudsen, 1995, pág.180; Barney y Ouchi, 1986; Foss, 1993, 1994a y 1996; Douma y Schreuder, 1991; Winter, 1991; Montgomery, 1995), a la existencia de un amplio menú de teorías económicas contemporáneas que facilitan el tratamiento de aspectos muy diversos de la empresa.

La base común a estas diferentes teorías se puede situar en el intento de superar las importantes limitaciones que subyacen en el estudio inicial de la empresa, propuesto por la teoría neoclásica. La carencia de explicaciones res-

pecto al por qué de la heterogeneidad de empresas en general y, concretamente, de aquéllas que operan en una misma industria, a la presencia de incertidumbre y racionalidad limitada en el ámbito económico, así como la ausencia de justificaciones relativas a la complejidad interna de la empresa, son algunas de las razones habitualmente expuestas –aunque bajo enunciados diferentes– para justificar la necesidad de desarrollar otros planteamientos económicos que contribuyan al desarrollo de la moderna teoría de la empresa.

Pero es que, además, tales argumentos no parecen muy distantes de las que Rumelt, Schendel y Teece (1994, pág.24) consideran cuestiones fundamentales en el ámbito de la Dirección Estratégica: ¿Realmente se comportan las empresas como actores racionales? ¿por qué son distintas? ¿qué limita su alcance? ¿qué es lo que determina su éxito o fracaso? Aspectos todos ellos que permiten enfatizar los vínculos existentes entre estrategia empresarial y planteamientos económicos. No obstante, somos conscientes de que en el conocimiento de la estrategia empresarial no todo se lo debemos a la economía.

Si tenemos en cuenta las aportaciones de Mathé (1995) y de Teece, Pisano y Shuen (1997), creemos posible identificar tres grandes paradigmas en el desarrollo de la Dirección Estratégica. De ellos, dos son de carácter económico y uno de naturaleza organizativa. Pese a reconocer el relevante papel de éste último, únicamente nos interesa aquí hacer referencia a los dos restantes: el de las fuerzas de la competencia –dominante en los años 80, que pone el acento en el poder de mercado y que constituye una adaptación al campo de la estrategia del paradigma económico de la organización industrial– y el de capacidades dinámicas, que concede mayor importancia a la eficiencia empresarial y persigue proporcionar un marco coherente que permita integrar el conocimiento empírico y conceptual existente y, de este modo, facilitar la prescripción. Nos encontramos así, por lo que a éste último se refiere, ante un paradigma emergente e integrador.

La construcción del tercer paradigma citado –de capacidades dinámicas– se efectúa, a juicio de Teece, Pisano y Shuen (1997), sobre los fundamentos teóricos proporcionados por, entre otros, Schumpeter (1934), Penrose (1959), Williamson (1975, 1985) y Nelson y Winter (1982). Podría decirse entonces que tanto la economía de costes de transacción, y, en definitiva, la economía contractual, como el planteamiento económico evolucionista proporcionan soporte y contenido a este tercer paradigma estratégico. Ahora bien, ¿nos encontramos ante perspectivas económicas claramente compatibles y que pueden, por tanto, ser objeto de integración o más bien se trata de planteamientos contradictorios e incompatibles? Nos interesa aquí abordar dicho interrogante, esto es, la compatibilidad o incompatibilidad de las perspectivas económicas contractual y evolucionista, y proporcionar un cierto contenido al enfoque de integración¹.

(1) Esta integración ha sido ya propuesta en los trabajos de Foss (1993, 1994a, 1996), Winter (1991) y Montgomery (1995), entre otros.

Así pues, el objetivo del análisis que aquí se presenta reside en explorar la posibilidad de tender un puente entre las perspectivas mencionadas. Pero, para que podamos defender un enfoque integrador, es necesario que previamente efectuemos una rápida aproximación a cada una de dichas perspectivas, en la que, por otra parte, no olvidemos el tratamiento proporcionado a la estrategia empresarial. A ello se dedican los dos epígrafes que siguen a esta introducción. Después, en el cuarto apartado, intentaremos determinar si dichas perspectivas constituyen desarrollos complementarios o cuando menos no contradictorios y propondremos una base teórica para el planteamiento de integración. El propósito de la síntesis será precisamente transgredir algunas de las limitaciones que caracterizan a cada una de dichas perspectivas por separado y buscar, de este modo, un entendimiento más completo del fenómeno de la empresa y, en concreto, de su estrategia. Concluiremos el presente trabajo con unas reflexiones finales.

2. PERSPECTIVA ECONÓMICA CONTRACTUAL

Tras unas décadas de olvido relativo, el trabajo seminal de Coase (1937), centrado en el tratamiento de cuestiones en torno a la existencia de las empresas y su límite eficiente, ha dado origen a una perspectiva de análisis y justificación de la empresa a la que se denomina Nueva Economía Institucional o perspectiva contractual (Foss, 1993, pág.129; Foss 1994a, Foss, Knudsen y Montgomery 1995, pág.2; Bergen, Dutta y Walker, 1992, pág.7). En ésta, a la que se deben los primeros intentos de apertura de la caja negra empresarial, se nos presenta una imagen de empresa como estructura de intercambios. La literatura² tradicionalmente señala, por lo que se refiere a esta perspectiva, la existencia de ramas divergentes de análisis que, si bien tienen su punto de partida en el trabajo de Coase y se plantean idénticas cuestiones, la realidad es que se han desarrollado de forma diferente y han proporcionado respuestas ciertamente distintas a los interrogantes planteados inicialmente. Nos referimos, por una parte, a la teoría de la agencia³, cuyo desarrollo se ha producido a partir de los trabajos de Alchian y Demsetz (1972) y de Jensen y Meckling (1976) y que caracteriza a la empresa como nexo de contratos, y, por otra, a la economía de costes de transacción, que ha alcanzado su máximo apogeo con los trabajos de Williamson (1975, 1985) y para la que la empresa es concebida como una estructura jerárquica de relaciones de autoridad. El origen de la divergencia en estos desarrollos teóricos cabría situarlo, aunque no de forma exclusiva⁴, en el distinto tratamiento pro-

(2) Véase, entre otros, los trabajos de Knudsen (1995), Charreaux *et al.* (1987), Coriat y Weinstein (1995) y Foss (1993).

(3) Charreaux *et al.* (1987, pág. 24) considera reductor hablar de teoría de la agencia y plantea que, dado que Jensen y Meckling (1976) han ampliado su campo de aplicación a toda forma de cooperación, sería preferible utilizar la denominación de teoría de contratos o teoría de la cooperación.

(4) No hay que olvidar, asimismo, los hasta cierto punto distintos orígenes de ambos desarrollos teóricos. Así, si la economía de los costes de transacción surge del trabajo precursor de Coase (1937), la teoría de la agencia cuenta, además, como soporte con el trabajo de Berle y Means (1932)

porcionado al problema de la homogeneidad de una transacción cualquiera y de la perfecta transferibilidad de cualquier transacción hacia la empresa o hacia el mercado (Bouvier-Patron, 1993, págs.14-15).

En lo que sigue nos proponemos: recoger muy brevemente las aportaciones distintivas de cada una de las ramas señaladas; comentar, también de forma sintética, las principales divergencias y puntos en común existentes entre las dos ramas aquí consideradas, y señalar algunas de las carencias más relevantes de la perspectiva contractual en su conjunto.

2.1. Aportaciones distintivas de la perspectiva contractual

Por lo que respecta a la teoría de la agencia, cabría decir que abandona la imagen de empresa buscadora de beneficio y unidad de decisión, sostenida en el modelo neoclásico, para sustituirla por una concepción de empresa como nexo de contratos⁵ o, dicho en otros términos, como un complejo grupo de relaciones contractuales. Para esta teoría la existencia de la empresa se explica, no tanto por los costes de negociar contratos en el mercado entre aquéllos que integran el equipo de producción, sino porque permite detectar el resultado de los miembros individuales del equipo (Alchian y Demsetz, 1972, pág.782) y, además, por los problemas de incentivos que surgen cuando la producción en equipo es combinada con información asimétrica y propensión al oportunismo por parte de los agentes individuales (Foss, 1993, pág. 130). La empresa, que se considera viable cuando minimiza los costes derivados de la dirección del equipo de producción, no es cualitativamente diferente de los mercados⁶. La divergencia entre ambos reside en la continuidad, en el caso de la empresa, de la asociación entre los propietarios de los inputs. Además, la teoría de la agencia no reduce sólo a dos –mercado y jerarquía– las formas de organización estables para efectuar una transacción sino que amplía la gama de formas estables, al presuponer la existencia de fiabilidad en el contexto cooperativo y una larga duración de dichas relaciones.

En la literatura desarrollada en el seno de la teoría de la agencia podemos diferenciar dos ramas de análisis⁷: un planteamiento positivo –más preocupado con esa imagen de empresa como nexo contractual– y otro de carácter normativo –más interesado por el estudio de la estructura principal-agente y, sobre todo, por el diseño de contratos óptimos–. Que en esta última rama se asuman como hipótesis básicas la racionalidad maximizadora y el modelo de equilibrio, ha llevado, en ocasiones, a situarla en una posición muy próxima al modelo neoclásico.

(5) De este modo, tal como plantea Knudsen (1995, pág. 189), se evita la consideración personalista de la empresa.

(6) No debe sorprenderse, así pues, que algunos autores (Fama, 1980 y Cheung, 1983) abandonen el concepto de empresa.

(7) Véanse, entre otros, los trabajos de Salas (1989), Charreaux *et al.* (1987), Coriat y Weinstein (1995) y Knudsen (1995).

La *economía de los costes de transacción*, que se desarrolla fundamentalmente a partir de los trabajos de Williamson (1975, 1979, 1985), ofrece una imagen de empresa como estructura de contratos jerarquizada y dominada por relaciones de autoridad. Esta corriente de análisis, que adopta de los trabajos de Simon (1947) la hipótesis de racionalidad limitada de los agentes individuales, se aleja de este modo del modelo neoclásico de empresa. Se asume que hay varios caminos para organizar las transacciones y que cada alternativa conlleva unos costes distintivos, que dependen de las características de las transacciones⁸ –fundamentalmente de la especificidad de los activos– y del marco en que se producen las mismas. Así pues, con este planteamiento no es posible explicar la existencia de diferentes estructuras de gobierno como consecuencia de un plan o diseño intencionado, sino más bien como consecuencia de los beneficios de una estructura de gobierno específica en términos de economía en los costes de transacción (Knudsen, 1995, pág. 198). Este planteamiento –explícitamente comparativo– profundiza en el análisis de las formas extremas de organizar transacciones –mercado y jerarquía– y, aunque con un cierto retraso, también admite la existencia de formas híbridas, cuya estabilidad ha sido ciertamente discutida. Y esto porque las limitaciones en la reputación de las partes que intervienen en la transacción y las cláusulas incompletas de los contratos a largo plazo pueden crear problemas de apropiación que inciten a la jerarquía (Klein, 1991, pág.216).

Finalmente hemos de señalar que, como indican Rumelt, Schendel y Teece (1994, pág. 27), la economía de costes de transacción presenta una destacada afinidad con la dirección estratégica, tanto por su común interés por la estructura organizativa⁹ y el modo en que decisiones y acciones son adoptadas como por la proximidad de su estilo intelectual. Y por lo que concierne a la teoría de la agencia, dichos autores consideran que es su rama positiva la que proporciona un marco más valioso para la investigación en dirección estratégica.

2.2. Breve estudio comparativo y carencias en el marco de la perspectiva contractual

Las dos líneas de análisis en torno a las que se acaba de efectuar una rápida y breve aproximación, aunque presentan algunas diferencias cuentan también con puntos comunes ciertamente relevantes. Pese a que la finalidad de este trabajo, a la que ya hemos aludido, no es precisamente diferenciar estos dos planteamientos, nos parece necesario, no obstante, recoger de forma sintética aquellos aspectos que les alejan y aquéllos otros que tienden a unirlos¹⁰.

(8) El propio planteamiento señala que la recurrencia, la especificidad y la incertidumbre son las características propias de las transacciones y, por tanto, los determinantes de los costes asociados.

(9) Análisis de la estructura organizativa en el marco de los costes de transacción han sido efectuados, por ejemplo, por Teece (1985) y Kogut (1988).

(10) Un tratamiento más detallado de las diferencias y los puntos en común entre la teoría de la agencia y el análisis de los costes de transacción puede verse en Williamson (1988), Bergen, Dutta y Walker (1992, pág. 8), Bouvier-Patron (1993), Foss (1993, pág. 130), Alchian y Woodward (1988).

Dispondremos así de una visión de conjunto de la perspectiva contractual, que nos permitirá, una vez revisados los planteamientos evolucionistas en el estudio de la empresa, efectuar una comparación con miras de integración entre ambos enfoques teóricos.

De entre las dimensiones de *diferenciación* más relevantes destaca la relativa a la unidad de análisis: el agente individual en el caso de la teoría de la agencia y la transacción en el de los costes de transacción. Así pues, mientras éstos se han inspirado en el análisis de las dimensiones de las transacciones y sus implicaciones a la hora de diseñar las estructuras de gobierno apropiadas, la teoría de la agencia se preocupa de estudiar cómo afectan las diferencias entre individuos a la hora de determinar agentes e incentivos más adecuados a los propósitos de cada principal. No obstante, y a la luz de algunos trabajos (Knudsen, 1995, pág. 189 y Williamson, 1988, pág. 57), puede considerarse que tanto la economía de los costes de transacción como la teoría de la agencia cuentan con idéntica unidad de análisis. Y esto es así, por cuanto que en la teoría de la agencia el agente individual no es analizado por sí mismo sino como parte que interviene en una relación contractual, una transacción.

Otras diferencias son las que enumeramos a continuación¹¹: frente al destacado papel que los conceptos de dirección o autoridad en la empresa representan en la economía de costes de transacción, son rechazados en la teoría de la agencia; dichos enfoques han dedicado un grado de atención ciertamente diferente al diseño de las estructuras de gobierno apropiadas; la economía de costes de transacción difiere de la teoría principal-agente en su rechazo de la hiper-racionalidad y en su supuesto de oportunismo por parte de los agentes contratantes; si la economía de costes de transacción hace sobre todo hincapié en los costes ex-post, esto es, en la ejecución del contrato y los problemas de oportunismo posteriores a la firma del mismo –azar o riesgo moral–, la teoría de la agencia analiza los costes ex-ante que se generan por problemas de coordinación anteriores a la ejecución del contrato; la teoría de la agencia no establece una regla de decisión tan restrictiva como la planteada por la economía de costes de transacción para la elección del mecanismo de coordinación que va a ser utilizado en los intercambios, dado que utiliza un criterio de eficiencia insesgado¹².

Y en cuanto a los aspectos que las unen, ambas propuestas teóricas coinciden en su preocupación por el análisis estático comparativo, en términos de eficiencia, de formas contractuales alternativas de organización económica. Comparten también una idea de empresa como conjunto de contratos unidos por el débil lazo de la minimización de los costes de transacción (Winter, 1982, pág. 75), lo que conduce a un tratamiento de la empresa no de forma global sino fragmentado en el estudio de cada una de sus partes constitutivas.

(11) De forma similar a lo que se planteaba con respecto a la unidad de análisis, algunas de las diferencias aquí recogidas se desvanecen si son analizadas en profundidad, lo que podría contribuir a que nos cuestionáramos si realmente nos encontramos ante planteamientos divergentes.

(12) Diferencia derivada de la distinta consideración de uno y otro enfoque acerca de la estabilidad de las formas híbridas.

Pese a que se han enfatizado en algún momento las diferencias existentes entre ambos enfoques, progresivamente se ha tendido a considerar que se trata de dos desarrollos básicamente complementarios (Williamson, 1988, pág. 568) y que, además, parecen tender al acercamiento de forma creciente (Bergen, Dutta y Walker, 1992, pág.78). Puede indicarse así que trabajos recientes en el ámbito de la economía de costes de transacción han comenzado a prestar más atención a las características de los agentes individuales y a los incentivos apropiados para estructuras de gobierno diferentes, e igualmente que trabajos en el marco de la teoría de la agencia han otorgado una atención cada vez mayor a aspectos hasta ahora propios de la economía de los costes de transacción. Dicho esto, podemos señalar que la línea que delimita ambos planteamientos parece que se difumina cada vez más, al menos por lo que respecta a la rama positiva de la teoría de la agencia¹³.

La manifiesta complementariedad de ambas líneas de análisis no significa, en ningún caso, que la perspectiva contractual pueda considerarse suficiente para dar respuesta a algunas de las múltiples cuestiones aún sin respuesta acerca de la empresa y de los cambios que continuamente tienen lugar en la misma. Sólo si evidenciamos sus principales carencias y limitaciones podremos justificar la necesidad de completar sus desarrollos con aquéllos que, formulados desde la perspectiva evolucionista, permitan hacer frente a las mismas. A tales *carencias y limitaciones* vamos a referirnos en lo que sigue.

Aunque en la perspectiva contractual se ha trabajado mucho sobre la economía y su aplicación a aspectos organizativos, no sucede lo mismo cuando se trata de todo lo relativo a la dirección y a la estrategia empresarial (Foss, 1996). Ahora bien, si esto ha ocurrido cuando se ha considerado de forma aislada, no parece suceder lo mismo cuando se toma en cuenta junto con aportaciones diferentes. Es el caso del emergente enfoque de capacidades, que, como señalábamos en la introducción, parece contribuir a enriquecer el conocimiento de la estrategia de empresa al integrar contribuciones en principio tan dispares como las efectuadas por las perspectivas contractual y evolucionista. Ahora bien, ¿son tan dispares dichas contribuciones?, ¿podemos tender un puente entre ambas perspectivas?, ¿tiene realmente futuro el enfoque de capacidades?. Son éstas algunas de las cuestiones a las que, como ya indicábamos, pretendemos dar respuesta con este trabajo y que, en consecuencia, retomaremos un poco más adelante.

El papel central ocupado por el equipo de producción –teoría de la agencia– y la especificidad del activo –teoría de costes de transacción– nos permite indicar, tal y como lo hace Foss (1993, pág.131), que la tecnología no ha sido totalmente olvidada en la perspectiva contractual¹⁴. Ahora bien, si

(13) No parece, sin embargo, ser el caso cuando se trata de la rama normativa de agencia, respecto a la que, parafraseando a Rumelt, Schendel y Teece (1994), cabría decir que no es compatible con la teoría de costes de transacción.

(14) De ahí que se considere que la organización económica eficiente será aquella que minimice la suma de los costes de producción y de transacción al mismo tiempo.

no olvidada sí podemos decir que ha sido inadecuadamente incorporada, no tanto por el papel secundario que parece asignársele sino por la tenue concepción de tecnología con la que opera¹⁵ e igualmente por el olvido de la interdependencia entre técnica de producción y forma organizativa (Gaffard, 1990, pág.330). Ha sido precisamente esta consideración de la tecnología la que, al decir de Foss (1993, pág. 131), ha provocado que esta perspectiva contractual, que de forma implícita reconoce el proceso de cambio, tome los cambios como dados y se limite a efectuar un análisis estático comparativo de formas contractuales alternativas en términos de eficiencia.

Otra de las carencias detectadas en este enfoque, a la que alude Winter (1995, pág. 153), hace referencia a la ausencia de explicaciones para el proceso de aprendizaje y de acumulación de conocimientos que se generan en la actividad económica, que ha sido ampliamente ignorado en el análisis económico.

Además, la perspectiva contractual suprime los procesos históricos en sus explicaciones de las instituciones y de otros fenómenos de la actividad económica (tecnología, dotación de factores y productos, etc). De este modo, y adoptando la metáfora propuesta por Foss (1994a, pág. 12), podemos decir que ofrece una foto instantánea de los fenómenos económicos en lugar de proporcionar una película que muestre cómo cada imagen se construye a partir de aquéllas que la han precedido.

3. PERSPECTIVA ECONÓMICA EVOLUCIONISTA

La búsqueda de explicaciones a los fenómenos de cambio y progreso económico, ausentes no sólo en el planteamiento económico neoclásico sino igualmente en la perspectiva contractual¹⁶, se pueden señalar como la característica común de los llamados planteamientos evolucionistas. Así, la economía evolucionista se puede caracterizar por su interés en el cambio económico, en sus causas, en el conocimiento de los agentes involucrados, en los procesos en los cuales se materializa el cambio y en sus consecuencias (Witt, 1993, pág. 1). La apertura del universo económico en el que operan los agentes constituye un requisito básico asumido por esta corriente de investigación para permitir abordar su objeto de estudio (Foss, 1994b, pág.22), dado que sólo un universo económico abierto permite la consideración y el análisis de los cambios en el contexto económico –sobre todo de aquéllos que pueden ser calificados de imprevistos–.

(15) La tendencia dominante consiste en identificar la tecnología únicamente con «artefactos» o, como sucede con el concepto de especificidad del activo humano defendido por Williamson, convertir a los individuos en depositarios de conocimiento tecnológico.

(16) El planteamiento neoclásico parte de la hipótesis de que las propiedades de las innovaciones son conocidas por los decisores económicos y de que todos buscan la misma innovación (Witt, 1993, pág. 5), lo que le invalida para dirigirse al estudio del cambio. En cuanto al estudio del cambio en la perspectiva contractual nos remitimos a los comentarios recogidos en el epígrafe anterior.

Bajo la denominación de economía evolucionista se agrupa una amplia variedad de trabajos, que difieren en cuanto a cuestiones abordadas, métodos, niveles y unidades de análisis adoptadas. Al objeto de introducir un cierto orden en la compleja maraña de trabajos que conforman esta perspectiva, Foss (1994b, pág. 22) propone establecer una clara separación entre «evolucionismo clásico» y «economía evolucionista moderna». En la primera categoría se encuadrarían los trabajos de Schumpeter (1934) e igualmente los de Veblen y Marshall. El moderno evolucionismo, en el que en adelante se va a centrar nuestro interés, se ha inspirado para su desarrollo en la aportación clásica de Alchian (1950)¹⁷ y se ha visto posteriormente enriquecido con los trabajos de Nelson, Winter, Dosi, Witt, entre otros autores, todos ellos básicamente referidos al estudio de la empresa, su vinculación con el entorno económico en el que actúa y su funcionamiento interno.

La teoría evolucionista ha sido hasta hace muy poco tiempo fundamentalmente *filogenética*, ya que ha tratado de proporcionar explicación sobre todo a la evolución de las industrias¹⁸ (Foss, Knudsen y Montgomery, 1995). No obstante, conscientes de la importancia del comportamiento de la empresa, algunos autores –Nelson, Winter, Dosi o Witt– han aplicado el pensamiento evolucionista a una serie de análisis en torno a la misma. Ahora bien, el papel dominante que para sí conservan los estudios realizados al nivel de la industria nos permite hablar de una todavía estrecha descripción de la empresa y de sus recursos en el seno de esta perspectiva.

El planteamiento de la economía evolucionista en el ámbito de la empresa supone una ruptura del principio de maximización del modelo neoclásico de empresa y una generalización de la teoría del comportamiento, y se apoya, para su formulación, en una analogía con el modelo de selección natural (Witt, 1993, pág. 5). A la teoría evolucionista se le reconoce el mérito de intentar teorizar el espectro total del comportamiento, desde el puramente rutinario hasta la creatividad (Foss, 1994a, 1994b). Desarrolla, por tanto, la teoría del comportamiento más allá de su origen como análisis de corto plazo del comportamiento empresarial y ofrece un análisis de más largo plazo en el que se estudia cómo adaptar la empresa a nuevos entornos a través de un proceso estocástico de búsqueda de rutinas nuevas y más beneficiosas. Estos procesos de adaptación empresarial devienen de la consideración de un marco económico igualmente cambiante, en el que las estructuras de mercado sufren continuas transformaciones que conducen a procesos de creación y destrucción de las mismas. Se adopta, por tanto, una perspectiva de análisis dinámica (Knudsen, 1995, pág.202), que reclama el empleo de una estructura de proceso –en detrimento de la tradicional óptica de equilibrio– y que conduce al estudio del

(17) Este trabajo incorpora los principios de la evolución biológica y la evolución natural, interpretando el sistema económico como un mecanismo adoptivo que escoge entre las acciones exploratorias generadas por la persecución adoptativa del éxito o el beneficio.

(18) Recurriendo a una analogía biológica podemos decir que una teoría *filogenética* es aquella que se ocupa de explicar el cambio evolucionista en una población, a diferencia de la teoría *ontogenética*, que estudia el cambio en un único organismo (Foss, Knudsen y Montgomery, 1995).

modo de alcanzar la eficiencia, tanto estática como dinámica, con las consiguientes implicaciones que esto pueda tener en la naturaleza de la estrategia de la empresa.

En el seno de este marco teórico, la visión que se ofrece de la empresa viene inspirada por la teoría del comportamiento, que nos la presenta como una coalición entre diversos grupos de participantes (Kreps, 1990, pág.734). Dicha percepción inicial se ha visto, no obstante, complementada con una idea de empresa como unidad de producción –coincidiendo con el modelo neoclásico de empresa– y de conocimiento¹⁹, esto es, como un conjunto de rutinas que contienen y transmiten conocimiento idiosincrásico sobre cómo deben realizarse las actividades²⁰ (Winter, 1991, pág.190). Constituye además una célula histórica compleja, cuya supervivencia depende de sus capacidades de adaptación y de generación de conocimiento mediante un proceso de aprendizaje endógeno basado en la experiencia. En definitiva, se concibe como el resultado de un proceso causal acumulativo en el que el resultado de cada período constituye la condición inicial del siguiente (Knudsen, 1995, pág. 203). Cada empresa desarrolla, así pues, rutinas y capacidades diferentes y genera una identidad propia, lo que nos permite hablar de la existencia de diversidad inter-empresarial. Esta diversidad, que no es ni accidental ni transitoria y que, como plantea Winter (1990), no es sólo fruto de las características heredadas sino igualmente de los diferentes entornos encontrados, tiene su reflejo en una variedad de resultados económicos alcanzados por los competidores en un mercado. Si esta variedad es suficientemente constante o, dicho de otro modo, se mantiene durante un periodo de tiempo razonable, la selección opera (Metcalf, 1989), lo que nos permite decir que la variedad constituye la fuerza motriz del cambio. La habilidad que pueda tener una empresa para adaptarse va a venir determinada, al menos en parte, por su experiencia selectiva pasada²¹.

El entorno, dado que asume la responsabilidad de llevar a cabo la selección natural a la que se ve sometida esa variedad de empresas, juega un relevante papel en el seno de este enfoque. Pero dicha selección no se realiza de manera directa sobre las empresas sino que, como señala Metcalfe (1989), se efectúa a través de los productos comercializados por las mismas, de los métodos de producción utilizados y de las rutinas o prácticas organizativas. Es, por tanto, la competencia en los mercados la que, puesto que nada garantiza *ex-ante* el desarrollo de comportamientos óptimos, per-

(19) La idea de empresa que nos presenta la economía evolucionista está muy próxima a aquella ofrecida por el enfoque de recursos, desarrollado en el marco de la dirección estratégica. Este enfoque está inspirado en el trabajo de Penrose (1959) y se desarrolla con los trabajos de Wernfelt (1984) y Grant (1991), entre otros. En este caso se caracteriza a la empresa como un conjunto de recursos que nunca alcanzan una posición de equilibrio (Foss, 1993; Montgomery, 1995).

(20) Este conocimiento idiosincrásico será lo que permita distinguir entre empresas aparentemente similares (Winter, 1991, pág. 190).

(21) Adquieren, de este modo, una gran relevancia los argumentos relacionados con la inercia (Hannah y Freeman, 1997 y 1984; McKelvey, 1982).

mite juzgar *ex-post* su viabilidad y expulsar a todas esas formas o comportamientos de empresa que no son capaces de operar de forma suficientemente rentable²² (Witt, 1993, pág.5). Se asume así una vinculación importante entre el funcionamiento del mercado y la propia empresa. Ahora bien, este mecanismo de selección no afecta a la empresa de forma imprevista sino como consecuencia del proceso evolutivo de adaptación o desajuste respecto del entorno. Sucede, a este respecto, que, cuando se produce un cambio en el entorno, las empresas pueden adaptarse todas en la dirección correcta, pero si lo hacen en grados diferentes o de distinto modo en el tiempo –adaptaciones diferenciales– puede ocurrir que algunas no se adapten lo suficiente como para seguir siendo viables (Metcalf, 1989). Y ¿a qué pueden deberse esas adaptaciones diferenciales? Quizá la respuesta más obvia y conocida verse sobre la existencia de racionalidad limitada, a la que pasamos a referirnos.

Así pues, y por lo que respecta a los supuestos de comportamiento, el análisis evolucionista planteado adopta como hipótesis fundamental –al igual que sucedía con algunos de los desarrollos contractuales– la noción de racionalidad limitada de los individuos (Winter, 1991, pág.187), es decir, es sensible a las limitaciones en la racionalidad individual, aunque es igualmente sensible a la inteligencia colectiva de los mercados (Levinthal, 1995, pág. 24). Dado que, en este esquema teórico, la maximización no puede ser una concepción válida del comportamiento de los agentes (Foss, 1994b, pág. 29), la «racionalidad de proceso»²³ viene a completar el soporte conceptual sobre el que dicho esquema se desarrolla (Knudsen, 1995, pág. 210).

En cuanto al comportamiento estratégico de la empresa, Foss, Knudsen y Montgomery (1995) señalan la existencia de un todavía escaso interés acerca de las estrategias que establecen las empresas individuales sobre su base de conocimiento, aunque ya se pueden encontrar algunas aportaciones como la de Nelson (1991). Además, el trabajo de Dosi, Teece y Winter (1990), al aportar la noción de *coherencia*²⁴, centra en cierta medida su atención en la estrategia que debería establecer la empresa para favorecer la acumulación de conocimiento y ser efectiva. Así, en un mundo en permanente cambio, las empresas que pretendan tener éxito deberán adoptar una estrategia coherente, que les permita decidir en qué nuevas actividades entrar y en cuáles permanecer fuera, y determinar, una vez adoptada la estrategia, la estructura que guíe y soporte la formación y mantenimiento de las capacidades nece-

(22) La rentabilidad es la imperfecta señal utilizada por el mercado para indicar a las empresas el grado de utilidad de sus actividades para la sociedad y si ésta quiere más o menos de lo mismo.

(23) Este tipo de racionalidad implica un proceso de aprendizaje y el seguimiento de una norma en la toma de decisiones. Para una mayor comprensión de esta noción véase (Foss, 1994a, pág. 17).

(24) Dosi, Teece y Winter (1990) considera que una empresa da muestras de coherencia cuando sus líneas de actividad están relacionadas entre ellas, dado que tienen en común ciertas características. Dicha coherencia aumentará con el número de características comunes entre las líneas y el nivel al que aparezcan.

sarias para llevar a cabo dicha estrategia (Nelson, 1991). Reconocida la diversidad de las empresas en este marco evolucionista, parece inevitable reconocer que las empresas persiguen estrategias diferentes y, en consecuencia, cuentan con estructuras distintas y distintos núcleos de capacidades. En consecuencia, esta perspectiva de análisis es de aplicación no sólo a aquéllos aspectos relacionados con la existencia y los límites de la empresa, sino igualmente a la comprensión de sus fuentes de ventaja competitiva, lo que ha contribuido a un avance significativo en el desarrollo de la teoría económica de la dirección estratégica. Debemos decir, pese a todo, que nos encontramos ante un planteamiento teórico todavía débil desde el punto de vista de la estrategia –lógico si tenemos en cuenta que sólo con un alcance limitado se ha centrado en el estudio de la empresa individual–, aunque con una tendencia creciente en el desarrollo de aportaciones al estudio de la misma.

Dado que el principal atractivo del pensamiento económico evolucionista –todavía en sus primeras etapas por lo que al estudio de la empresa se refiere– es quizá su potencial para verse enriquecido por otras disciplinas y perspectivas e igualmente para proporcionar una visión unificadora (Winter, 1990), nos proponemos plantear, en el siguiente epígrafe, algunas ideas en torno a una, todavía en ciernes, propuesta de síntesis de esta forma de entender la empresa con la visión contractual anteriormente desarrollada. Sólo así se podrá determinar la previsible senda de evolución de la estrategia empresarial.

4. HACIA UNA NUEVA TEORÍA CONTRACTUAL-DINÁMICA SOBRE LA EMPRESA

Una vez revisados los planteamientos anteriores, es fácil observar cómo ambos nacen con la pretensión común de superar las limitaciones encontradas en las explicaciones ofrecidas por el planteamiento neoclásico, aunque para hacerlo discurren por direcciones diferentes (Knudsen, 1995). Así, mientras la perspectiva contractual se limita a relajar los supuestos de partida de dicho modelo, en el tratamiento evolucionista de la empresa se opta, además de relajar el principio de maximización neoclásico, por ampliar la formulación de la teoría del comportamiento.

Nuestra pretensión, llegados a este punto, no es otra que la de tomar nota de aquellos conflictos y complementariedades más relevantes entre las dos tendencias económicas presentadas, al objeto de determinar la posible viabilidad o la inviabilidad de una aproximación entre ambas. De concluirse la primera, se esbozarán algunas pinceladas del previsible contenido de una síntesis entre las mismas –la teoría contractual–dinámica–. Debe entenderse que, en ningún caso, pretendemos abordar aquí este aspecto en toda su extensión, puesto que, además de constituir una cuestión ciertamente compleja, no disponemos de espacio suficiente para ello. Simplemente pretendemos plantear que las dos perspectivas desarrolladas en las páginas anteriores podrían, quizá, enriquecer el conocimiento acerca de la empresa y su comportamiento estratégico si, al amparo de lo establecido por Teece, Pisano y Shuen (1997), comenzaran a marchar juntas en lugar de hacerlo, como hasta ahora, por separado.

4.1. *Compatibilidad o incompatibilidad de las perspectivas contractual y evolucionista*

Para poder determinar si nos encontramos ante dos propuestas acerca de la empresa compatibles o, cuando menos, no incompatibles, se hace preciso abordar el carácter de sus principales comunalidades y el de sus más relevantes divergencias, de manera que, por lo que se refiere a éstas últimas, podamos indicar si constituyen o no insalvables problemas de fondo que hagan de la síntesis algo irreal.

Una cuestión importante que debemos considerar es, como señala Foss (1994b), la posible divergencia o no en la ontología subyacente bajo dichas líneas de análisis, al objeto de determinar si nos encontramos ante planteamientos contradictorios o si más bien pueden resultar complementarios²⁵. El enfoque evolucionista adopta una concepción del universo económico abierto, donde se permite la aparición de innovaciones y cambios inesperados. La perspectiva contractual, por el contrario, se basa en la concepción neoclásica y, en consecuencia, presenta un universo cerrado. Ahora bien, en el caso de la perspectiva contractual la explícita consideración de contratos incompletos nos permite hablar de una cierta apertura en dicha concepción del universo económico (Foss, 1994b). Así pues y a nuestro modo de ver, el planteamiento contractual no sería reacio a aceptar la apertura en el universo económico, lo que nos permite concluir que ambas corrientes de análisis no han de ser calificadas de ontológicamente contradictorias sino que más bien podrían tender a complementarse.

Si relevante es el análisis de la ontología subyacente, no lo es menos el de la metodología –holista o individualista– utilizada²⁶. Puesto que uno de los aspectos más obstinadamente defendidos por el individualismo metodológico es que no existe nada más allá de los agentes individuales y que lo único que une a los hombres es el contrato (Brochier, 1994), cabría decir, al menos en principio, que el individualismo metodológico estaría caracterizando a la perspectiva económica contractual. Por lo que respecta al tratamiento evolucionista de la empresa, en ningún caso llega a establecer la validez universal ni la autosuficiencia del método individualista, ya sea porque no contribuye a poner fin a las dificultades internas con las que tradicionalmente se encuentra dicho método –los problemas de agregación, por ejemplo–, ya porque no suprime la necesidad de recurrir a un elemento holista para entender cómo se engarzan el origen de las instituciones y la dinámica del cambio en las estructuras del mercado (Brochier, 1994). Además, hemos de tener en cuenta que, tal y como señala Foss (1996), las empresas disponen de más conocimiento que el existente en la suma del capital humano de los agentes individuales que la integran. Podríamos considerar entonces que nos encontramos ante un verdadero problema de fondo para abordar la integración entre ambos planteamientos. Sin embargo, esta diferencia metodológica no constituye, a nuestro modesto

(25) Téngase en cuenta, en la línea propuesta por Foss (1994b), que una diferencia sustancial en la concepción ontológica entre ambos planteamientos invalidaría cualquier intento de integración entre ellos, ya que en ningún caso se podría hablar de complementariedad entre los mismos.

(26) Nos encontramos frente a dos filosofías diferentes, de manera que, mientras el individualismo defiende la libertad y autonomía del individuo, el holismo insiste en las determinaciones sociales en las que el individuo se encuentra inmerso (Brochier, 1994).

entender, una barrera insalvable, dado que podemos matizarla señalando que la perspectiva contractual no es totalmente individualista, ya que cuenta con aportaciones ciertamente holistas²⁷, y que, de serlo, no constituiría un grave problema para la integración, ya que, siguiendo la postura ecléctica recogida por Brochier (1994), ambas pueden coexistir y prosperar conjuntamente, al ser necesario, a menudo, hacer referencia a las estructuras para entender las acciones individuales y a los individuos para entender las estructuras.

Ciertamente relacionado con el soporte metodológico elegido se encuentra la racionalidad subyacente. Así, y si tenemos en cuenta que el individualismo metodológico prácticamente se confunde con la racionalidad, se entiende que absoluta, de comportamiento (Brochier, 1994), parece lógico que los planteamientos holistas defiendan una limitación en la racionalidad del individuo. Coincide entonces con el hecho de que la racionalidad limitada constituya un argumento básico de soporte de ambas perspectivas económicas –intuídas, en mayor o menor grado, holistas–, lo que, una vez más, contribuye a defender la idea de buscar una propuesta integradora. Una falta de acuerdo en cuanto a la racionalidad asumida por dichos planteamientos respecto a los agentes económicos –limitada frente a ilimitada– invalidaría igualmente cualquier intento de síntesis entre ambos, dado que no podrían llegar a ser complementarios.

Hemos de señalar, asimismo, que, si la perspectiva evolucionista, en una línea similar al modelo neoclásico, intenta proporcionar explicaciones acerca de la empresa centrándose en el aspecto productivo, el enfoque contractual relega éste en favor del tratamiento de los intercambios (Dosi, Teece y Winter, 1990; Winter, 1991). Que se haga hincapié en uno de dichos aspectos –de producción o de intercambio– no implica que se prescinda del otro y, más bien al contrario, al verter sus aportaciones en un enfoque conjunto podrían muy bien complementarse.

Difieren igualmente en la orientación proporcionada al análisis: estática en la perspectiva contractual y dinámica en la evolucionista. Sirve aquí el comentario relativo a la complementariedad de aportaciones diferentes realizado en el párrafo anterior.

Que la concepción de empresa defendida por cada una de estas perspectivas de análisis se haya sustentado, en mayor o menor medida, en la idea de coalición planteada por la teoría del comportamiento contribuye a afianzar la viabilidad de integración entre ambos desarrollos. En ambos casos la especificidad del activo humano juega un papel clave para la adecuada comprensión del fenómeno empresarial. Así, mientras que en la perspectiva contractual da sentido a la propia existencia de la empresa y determina la forma más adecuada para el gobierno de las transacciones; en la visión evolucionista, por su parte, constituye un elemento básico para entender el funcionamiento de la empresa como depósito de conocimiento y para proporcionar explicación al progreso económico (Winter, 1991).

(27) Mientras que de la teoría de la agencia se podría decir que, en gran medida, se encuentra caracterizada por un individualismo metodológico, en el caso de la economía de costes de transacción no está tan claro, en nuestra opinión, que no sea un planteamiento ciertamente holista, debido a su empleo de conceptos colectivos y a que considera que el comportamiento de los individuos se encuentra determinado por dichas estructuras e instituciones colectivas.

La compatibilidad entre ambos enfoques se pone también de manifiesto, y así lo señala Winter (1991), por su frecuente empleo de la evidencia histórica para tratar de proporcionar explicación a los fenómenos económico-empresariales.

Si en los aspectos hasta aquí tratados hemos observado la existencia de puntos en común y de divergencias que, aún siendo en algún caso relevantes, pueden considerarse salvables, vamos a referirnos en lo que sigue a una diferencia que, en principio, podría llevar a pensar en la existencia de dificultades para la integración. Nos referimos a la unidad básica de análisis, que es distinta en cada caso: las rutinas en la propuesta evolucionista y las transacciones²⁸ en el planteamiento contractual. Ahora bien, un análisis detallado de cada una de ellas y, más concretamente, de la principal ventaja comparativa que su uso proporciona, nos permitirá concluir que, una vez más, estamos ante un factor de complementariedad, o al menos de no incompatibilidad, entre ambas perspectivas. Una ventaja del empleo de la transacción como unidad de análisis es, como señala Winter (1991), que, a diferencia de las rutinas, permite exceder los límites de la empresa en la búsqueda de respuesta a ciertos problemas. Por contra, las rutinas permiten recoger el aprendizaje que se genera en las transacciones, y que éstas por sí mismas son incapaces de recoger, lo que las convierte en el soporte de conocimiento de la empresa y, por tanto, en la base de comportamiento para sus transacciones futuras (Foss, 1993). Podría decirse, así pues, que un enfoque integrador se vería beneficiado de las ventajas que cada una de dichas unidades de análisis aporta.

Por último, cabe señalar que difieren en su justificación respecto al tamaño de las empresas o, dicho de otro modo, a la existencia de grandes empresas. Mientras que la perspectiva contractual lo presenta como una solución a problemas organizativos, para la visión evolucionista constituye un reflejo de la acumulación de conocimiento que se deriva de la aplicación, en periodos pasados, de soluciones adecuadas a diferentes problemas tecnológicos y organizativos (Winter, 1991). No creemos, sin embargo, que nos encontremos ante una diferencia inabordable que impida llevar adelante la mencionada integración.

Pese a la existencia de ciertas divergencias, las significativas complementariedades puestas de manifiesto entre ambos enfoques, el hecho de que diferencias en principio importantes puedan verse en cierto modo subsanadas y las oportunidades de fructífero enriquecimiento de una visión conjunta que posibilite el avance en la comprensión de la empresa y de su estrategia, nos llevan a defender, creemos que con un cierto grado de suficiencia, la viabilidad de una confluencia ordenada en el discurrir de las perspectivas contractual y evolucionista. De este modo, de las dos interpretaciones que para Foss (1996) son posibles y defendibles a la hora de evaluar la relación entre ambos enfoques –complementariedad o rivalidad–, los diferentes argumentos aquí desarrollados nos llevan a concluir, por nuestra parte, la primera. En ningún caso pretendemos señalar que los diferentes aspectos aquí recogidos cierren dicha integración, pero podemos decir al menos que sí contribuyen a cimentarla. Pese a todo, somos conscientes de los problemas que subyacen y que cuestionan la posibilidad de llevar a término dicha síntesis.

(28) La justificación de la transacción como unidad de análisis en la perspectiva contractual aparece recogida en el apartado destinado a ofrecer una visión de conjunto de dicha perspectiva.

4.2. Propuesta de formulación para una teoría contractual-dinámica

Evidenciada la posibilidad y el interés de plantear una teoría conjunta contractual-evolucionista, vamos a dedicar el presente apartado a exponer cómo podría quedar configurada la formulación teórica de dicho planteamiento integrador, al menos en lo relativo a sus cuestiones esenciales. Esto nos lleva a señalar brevemente cuál cabe esperar que sea su concepción de empresa, cómo parece lógico que aborde el tratamiento del mercado, cuál ha de ser su unidad de análisis, qué metodología va a soportar sus desarrollos y cuál puede ser la noción de racionalidad sobre la que se construya su edificio teórico²⁹. Concluiremos el presente apartado señalando algunas cuestiones a las que esta nueva perspectiva puede proporcionar explicaciones más completas que las ofrecidas hasta ahora.

Este nuevo enfoque favorece el desarrollo de una imagen de la empresa que, tal como señalan Foss (1994a) y Foss, Knudsen y Montgomery (1995), es algo más que una entidad o colección arbitraria de negocios que se mantienen unidos por el débil lazo de la minimización de los costes de transacción. La empresa pasa a ser considerada como una entidad histórica (Langlois, 1995; Foss, Knudsen y Montgomery, 1995) en la que la orientación de proceso adquiere una gran relevancia, aunque sin prescindir por completo de la óptica de equilibrio. Además, ha de ser estudiada como un centro de aprendizaje y acumulación de conocimiento, de manera que el proceso seguido en la adquisición del mismo va a influir, lógicamente, en la determinación de sus límites a lo largo del tiempo (Foss, 1994a). La generación y acumulación de aprendizaje en la empresa no es sólo una característica de la particularidad de la misma, sino que constituye, además, un requisito imprescindible para su estabilidad como estructura de organización económica³⁰. El conocimiento que se genera en la empresa se deriva de su comportamiento y, por tanto, de las transacciones que en ella tienen lugar, así como también de las que se llevan a cabo excediendo sus límites. Sin embargo, dichas transacciones no son capaces de recoger por sí mismas el aprendizaje que generan y, en consecuencia, serán los individuos, las rutinas organizativas y la propia estructura de la empresa los encargados de hacerlo para, junto a otros conocimientos, utilizarlo como base de comportamiento en transacciones futuras (Foss, 1993). Puede contar entonces con una doble unidad de análisis: las rutinas y las transacciones.

Esta concepción de empresa favorece el abandono de un análisis fragmentado, característico en cierta medida de la perspectiva contractual, para dar paso a un tratamiento global de la empresa, donde lo verdaderamente relevante va a ser el resultado de su comportamiento. Esta visión holista se ve reforzada cuando se plantea la interacción empresa-mercado, ya que es la

(29) El trabajo de Foss (1994a) recoge igualmente una declaración de las bases teóricas que podrían caracterizar la perspectiva contractual-dinámica. Creemos, sin embargo, que en dicha formulación domina una visión fundamentalmente evolucionista, lo que relega a un segundo plano las ideas propuestas por el planteamiento contractual.

(30) En el mismo sentido, Bouvier-Patron (1993) señala que la estabilidad de las formas híbridas sólo es posible gracias al aprendizaje, el cual debe ser al menos tan bueno como el que se genera en la empresa.

empresa en su conjunto la que se ve afectada por la relación de feedback informativa que mantiene con el mercado (Winter, 1991).

La concepción que, en este enfoque contractual-dinámico, se tenga del mercado ha de ir más allá de la idea de lugar de contratación, atomizado y mediatizado por los precios, que busca una minimización de los costes derivados de los intercambios que tienen lugar en su seno. Bajo esta perspectiva, el mercado será el encargado de realizar la función de selección y, por tanto, de escoger, entre otros aspectos, transacciones, rutinas y formas contractuales más adecuadas en cada momento y para cada situación del entorno. Los mercados son, además, cuerpos de capacidades productivas, ya que al igual que las empresas son estructuras o, dicho de otro modo, entidades históricas que promueven el crecimiento del conocimiento y requieren organización consciente (Loasby, 1990).

Para concluir con las bases teóricas de la perspectiva propuesta faltaría señalar el tipo de racionalidad que, se debe entender, guía los procesos económicos de decisión. Junto a la consideración de limitaciones informativas y de conocimiento del individuo, parece lógico que se opte por una racionalidad de proceso, dado que, tal y como ésta es concebida, admite la consideración de comportamientos rutinarios, la incorporación de nuevos procesos de desarrollo –para hacer frente a sucesos y cambios inesperados– y, en consecuencia, la creatividad de los individuos (Foss, 1994a).

Este enfoque contractual dinámico³¹, aún en ciernes, permitiría introducir en el estudio económico una mayor preocupación por el análisis del cambio. Cabe indicar, a este respecto, que la perspectiva contractual se limita a explicar la organización económica de los recursos ya existentes –entre ellos la tecnología–, que son el resultado de un proceso histórico que nunca llega a ser explicado, y a señalar –que no estudiar– el cambio y la incertidumbre como factores determinantes de los costes de transacción, en los que centra su esfuerzo explicativo. No puede decirse, por tanto, que los cambios hayan quedado excluidos de dicho planteamiento, pero sí que apenas se ha profundizado en su estudio. Ahora bien, a la vista de los frecuentes cambios que aparecen en el incierto sistema económico, se plantea la necesidad de completar el esquema de explicación contractual con aquél otro ofrecido por los planteamientos evolucionistas, fundamentalmente en cuanto se refiere a los cambios no esperados (Foss, 1994a). Y esto ha de ser así puesto que ambos –cambio e incertidumbre– proporcionan explicaciones de la existencia y comportamiento de las empresas que van más allá de las ofrecidas por la perspectiva contractual (Langlois, 1995).

Con el desarrollo de esta nueva perspectiva que estamos estudiando, también podrá verse enriquecido el tratamiento de la ya clásica decisión entre «hacer o comprar». Así, mientras que la perspectiva contractual sustenta la decisión de integración en argumentos como los siguientes: especificidad de los activos, frecuencia de las transacciones, existencia de oportunismo, etc.; el enfoque contractual dinámico permitirá considerar que las competencias de la empresa –su aprendizaje acumulado– son codetermi-

(31) Algunos de los trabajos que quizá podrían considerarse incluidos en esta nueva perspectiva de análisis son: Dosi, Teece y Winter (1990); Dosi, Teece, Winter y Rumelt (1993) y Langlois (1992).

nantes de los costes de transacción y, en consecuencia, intervienen también en la decisión de integración (Foss, 1993). Además, ésta ha de ser entendida como una respuesta a los problemas de coordinación derivados de la aparición de cambios económicos (Foss, 1993; Langlois, 1992).

Otras cuestiones de interés que este emergente planteamiento permitiría abordar son: la incidencia de la cambiante estructura industrial en la organización económica; la evolución de los costes de información y de transacción; el efecto de la aparición de diseños dominantes sobre la integración vertical; la repercusión de las discontinuidades tecnológicas sobre los costes de reestructuración de las empresas; la diversificación empresarial o los límites de innovación de la empresa; la influencia de la organización económica en la actividad innovadora, etc.

La pretensión de este apartado no ha sido otra que contribuir a justificar y a canalizar el desarrollo de un nuevo enfoque teórico, en el que vierten sus aportaciones aquellas líneas de análisis que configuran la visión contractual de la empresa –y no sólo la economía de costes de transacción como pondría Foss (1994a)– y la maraña de estudios que conforman la denominada perspectiva evolucionista. Cómo va a discurrir esta nueva corriente de análisis y qué frutos va a proporcionar su desarrollo está aún por ver.

5. REFLEXIONES FINALES

Iniciábamos este trabajo preguntándonos si la economía contractual y el planteamiento económico evolucionista, que proporcionan soporte y contenido al paradigma más joven en el ámbito de la dirección estratégica –el de capacidades dinámicas–, son perspectivas económicas claramente compatibles y pueden, por tanto, ser objeto de integración o si más bien constituyen planteamientos contradictorios e incompatibles. Con la intención de responder a dicho interrogante, abordábamos el tratamiento individualizado de cada una de dichas perspectivas y, sobre todo, la compatibilidad o incompatibilidad de las mismas, proporcionando finalmente un cierto contenido al enfoque de integración³².

La simplificación quizá excesiva con que se pueda pensar hemos abordado las diferentes pero complementarias perspectivas de análisis no se ha debido más que al intento de no insistir en aspectos sobradamente conocidos más que cuando se consideraban relevantes para el análisis. Las diversas consideraciones realizadas a lo largo del presente trabajo permiten, a nuestro modo de ver, defender, con un cierto grado de suficiencia, la viabilidad de una confluencia ordenada en el discurrir de las perspectivas contractual y evolucionista, que, hasta la fecha, han tropezado con ciertas limitaciones explicativas al realizar individualizadas contribuciones al estudio económico de la empresa. No pretendemos, en ningún caso, señalar que los argumentos aquí recogidos cierren dicha integración, pero podemos decir al menos que sí contribuyen a cimentarla.

(32) Esta integración ha sido ya propuesta en los trabajos de Foss (1993, 1994a, 1996), Winter (1991) y Montgomery (1995), entre otros.

Ahora bien, este incipiente desarrollo teórico englobador reclama, para su consolidación y continuidad, un cierto orden en el mosaico de aportaciones que configuran la teoría evolucionista, aún en continuo desarrollo; una mayor solidez en el planteamiento contractual en su consideración conjunta, y un mayor número de trabajos que permitan afianzar las todavía inestables bases propuestas por los recientes estudios que, aunque escasos, se han atrevido a abordar, de forma más o menos parcial, la relevancia que, para el análisis económico empresarial, puede suponer dicha integración. Pero si necesario es contar con un cierto bagaje de trabajos teóricos que, en la discusión del tema propuesto, vayan perfilando el contenido de esta nueva perspectiva de estudio, no lo es menos disponer de aproximaciones empíricas que proporcionen resultados en torno a, entre otros aspectos, los cambios en el comportamiento empresarial³³. Se abre así un vasto campo de análisis, que ofrece opciones de estudio ciertamente interesantes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alchian, A. (1950): «Uncertainty, evolution and economic theory», *Journal of Political Economy*, vol 58, nº 3, pp. 211-221.
- Alchian, A. y Demsetz, H. (1972): «Production, Information Costs and Economic Organization», *The American Economic Review*, nº 69, pp. 777-795.
- Alchian, A. y Woodward, S. (1988): «The Firm is Dead; Long Live the Firm». *Journal of Economic Literature*, nº 26, pp. 65-79.
- Barney, J.B. y Ouchi W. G. (1986): «Organizational Economics», Jossey-Bass Publishers, San Francisco, London.
- Bergen, M., Dutta, S. y Walker, O. (1992): «Agency Relationships in Marketing: A review of the implications and Applications of agency and related theories», *Journal of Marketing*, Vol. 56, pp. 1-24.
- Berle, A. y Means, G. (1932): «The modern corporation and private property», New York: The Macmillan Co.
- Bouvier-Patron, P. (1993): «Les formes d'organisation des entreprises: limites de l'approche transactionnelle et genèse de l'inter-organization», *Economie Appliquée*, tomo XLVI, nº 4, pp. 7-40.
- Brochier, H. (1994): «A propos de l'individualisme méthodologique: l'ouverture d'un débat», *Revue d'Économie Politique*, 104, nº 1, janvier-février, pp. 25-52.
- Coase, R. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, vol 4, nº 16. En Cuervo, A. et. al. (eds): «Lecturas de Introducción a la Economía de la Empresa», Pirámide, Madrid.
- Coriat, B. y Weinstein, O. (1995): «Les Nouvelles Théories de L'Entreprise», Librairie Générale Française, Paris.

(33) Algunos de los trabajos que pueden ser incluidos en esta nueva perspectiva de análisis son Teece (1986), Dosi, Winter y Teece (1990); Dosi, Winter, Teece y Rumelt (1993) y Langlois (1992).

- Charreaux, G., Couret, A. Joffre, P. Koenig G. y Montmorillon, B. (1987): «Des nouvelles theories pour gérer l'entreprise», Economica, Paris, cap 1.
- Cheung, S. (1983): «The contractual nature of the firm», Journal of Law and Economics, abril, pp. 1-21.
- Dosi, G., Teece, D. y Winter, S.G. (1990): «Les frontières des entreprises: vers une théorie de la cohérence de la grande entreprise», Revue d'économie industrielle; n°51, 1^{er} trimestre, pp. 238-254.
- Dosi, G., Teece, D. y Winter, S.G. y Rumelt (1993): «Toward a Theory of Corporate Coherence», Working Paper.
- Douma S., Schreuder H. (1991): «Economic Approaches to Organizations», Ed. Prentice Hall International, London.
- Fama, E.F. (1980): «Agency problems and the theory of the firm», Journal of Political Economy, 88, abril, pp. 288-307.
- Foss, N.J. (1993): «Theories of the firm: contractual and competence perspectives», Journal of Evolutionary Economics, n°3, pp. 127-144.
- Foss, N.J. (1994a): «Why transaction cost economics needs evolutionary economics», Revue d'économie industrielle, n° 68, 2^o trimestre, pp. 7-26.
- Foss, N.J. (1994b): «Realism and Evolutionary Economics», Journal of Social and Evolutionary Systems, vol 17, n° 1, pp. 21-40.
- Foss, N.J. (1996): «Capabilities and the theory of the firm», Revue d'économie industrielle, n° 77, pp. 7-28.
- Foss, N.J., Knudsen, C. y Montgomery, C.A. (1995): «An exploration of common ground: Integrating Evolutionary and Strategic Theories of the firm». En Montgomery (ed.): «Resource-Based and Evolutionary Theories of The firm: Toward a Synthesis», Kluwer Academic publishers, Boston, pp. 1-17.
- Gaffard, J.L. (1990): «Économie industrielle et de l'innovation», Dalloz, Paris.
- Grant, R.M. (1991): «The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation», California Management Review, spring, 33, pp. 114-135.
- Hannan, M.T. y Freeman J. (1977): «The population ecology of organizations», American Journal of Sociology, 83, pp. 929-964.
- Hannan, M.T. y Freeman, J. (1984): «Structural inertia and organizational change», American Sociological Review, 49, april, pp. 149-164.
- Jensen, M. y Meckling, W. (1976): «Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure», Journal of Financial Economics, n° 3:, pp.305-360.
- Klein, B. (1991): «Vertical integration as organizational ownership: The Fisher Body-General Motors relationship revisited». En Williamson, O.E. Winter S.G. (1991): «The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development», Ed New York: Oxford University Press. pp. 213-226.
- Knudsen, C. (1995): «Theories of the Firm, Strategic Management, and Leadership». En Montgomery (ed.): «Resource-Based and Evolutionary Theories of The firm: Toward a Synthesis», Kluwer Academic publishers, Boston, pp. 179-217.

- Kogut, B. (1988): «Joint ventures: theoretical and empirical predictions», *Strategic Management Journal*, 9, pp. 319-332.
- Kreps D.M. (1990): «A course in microeconomic theory», Ed. Harvester Wheatsheaf.
- Langlois, R.N. (1992): «Transaction Cost Economics in Real Time», *Industrial and Corporate Change*, nº 1, pp. 99-127.
- Langlois, R.N. (1995): «Capabilities and Coherence in Firms and Markets». En Montgomery (ed.): «Resource-Based and Evolutionary Theories of The firm: Toward a Synthesis», Kluwer Academic publishers, Boston, pp. 71-100.
- Levinthal, D.A. (1995): «Strategic Management and the Exploration of diversity». En Montgomery (ed.): «Resource-Based and Evolutionary Theories of The firm: Toward a Synthesis», Kluwer Academic publishers, Boston, pp. 19-42.
- Loasby, B.J. (1990): «Firms, markets, and the principle of continuity». En Whitaker (ed.): «Centenary Essays on Alfred Marshall», Cambridge: Cambridge University Press.
- Mathé, J.Ch. (1995): «Rétrospectives et perspectives en stratégie de l'entreprise», *Economies et Sociétés, Sciences de Gestion*, nº 21, 5, pp. 31-50.
- McKelvey, B. (1982): «Organizational Systematics», Berkeley: University of California Press.
- Metcalf, J.S. (1989): «Evolution and economic change». En Silberston (ed.): «Technology and Economic Progress», Macmillan Press, London, pp. 54-85.
- Montgomery, C. (1995): «Of Diamonds and Rust: A New Look at Resources». En Montgomery (ed.): «Resource-Based and Evolutionary Theories of The firm: Toward a Synthesis», Kluwer Academic publishers, Boston, pp. 251-268.
- Nelson, R.R. (1991): «Why do firms differ, and how does it matter?», *Strategic Management Journal*, vol.: 12, pp. 61-74.
- Nelson R.R. y Winter S.G. (1982): «An Evolutionary Theory of Economic Change», Ed. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University.
- Penrose, E. (1959): «The theory of grow of the firm», Basil Blackwell, London.
- Rumelt, R.P., Schendel, D.E. y Teece, D.J. (eds.) (1994): *Fundamental issues in strategy. A research agenda*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.).
- Salas Fumas, V. (1989): «La empresa en la economía industrial», *Investigaciones económicas, segunda época, supl.*, pp. 7-41.
- Schumpeter, J.A. (1934): «The Theory of Economic Development», Cambridge, Mass, Harvard University Press, (edición original de 1912).
- Simon, H.A. (1947): «Administrative Behavior, a story of decision processes in business organization», MacMillan, New York.
- Teece, D.J. (1985): «Multinational enterprise, internal governance and economic organization», *American Economic Review*, 75, pp. 233-238.

- Teece, D.J. (1986): «Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing». En Tushman y Moore (ed. 1988): «Readings in the Management of Innovation». Cambridge: Ballinger Publishing Company.
- Teece, D.J., Pisano, G. y Shuen, A. (1997): «Dynamic capabilities and strategic management», *Strategic Management Journal*, vol. 18, n^o 7, pp. 509-533.
- Wernerfelt, B. (1984): «A resource based view of the firm», *Strategic Management Journal*, 5, pp. 171-180.
- Williamson, O.E. (1975): «Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications», New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1979): «Transaction-cost economics: The governance of contractual relations», *Journal of law and economics*, n^o 22, pp. 233-261.
- Williamson, O.E. (1985): «The Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, relational contractual», New York: Free Press.
- Williamson, O.E. (1988): «Corporate Finance and Corporate Governance», *The Journal of Finance*, vol. XLIII, n^o 3, pp. 567-591.
- Winter, S.G. (1982): «An essay on the Theory of Production». En Hymans (ed.) «Economics and the World Around It», University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Winter S.G. (1990): «Survival, selection, and inheritance in evolutionary theories of organization». En Sing J.V. (ed.): «Organizational Evolution: New Directions», Ed. Newbury Park, CA. Sage, pp. 269-297.
- Winter, S.G. (1991): «On Coase, Competence, and the Corporation». En Williamson, O.E. Winter S.G. (1991): «The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development», Ed New York: Oxford University Press.
- Winter, S.G. (1995): «Four Rs of Profitability: Rents, Resources, Routines and Replication». En Montgomery (ed.): «Resource-Based and Evolutionary Theories of The firm: Toward a Synthesis», Kluwer Academic publishers, Boston, pp. 147-178.
- Witt, U. (1993): «Evolutionary Economics», Heidelberg: Physica-Verlag.

ABSTRACT

Has any sense the existence of a dynamic contractual perspective in the framework of business strategy? The answer to this question is the goal of the paper. In the first part of the article, we try to check the contractual and evolutionary economic proposals and to find the complementary issues between these proposals. Then, we propose a synthesis. The analysis of the change topic is the cornerstone around which we build the above mentioned dynamic contractual perspective.

Key words: business strategy, contractual perspective, evolutionary perspective.