

## DINÁMICA COMPETITIVA SECTORIAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS: PROPUESTA DE UN MODELO EXPLICATIVO DESDE LA ESCUELA NEOAUSTRIACA

Elche Hortelano, D.

García Villaverde, P. M.

Jiménez Moreno, J. J.

Universidad de Castilla-La Mancha

### RESUMEN

En el presente trabajo hemos realizado una revisión crítica de las proposiciones teóricas básicas de la Organización Industrial que, desde un enfoque estático y exógeno, han señalado las barreras de entrada y otros factores estructurales del sector como elementos disuasores de la creación de empresas. Las aportaciones realizadas desde la Escuela Neoaustriaca nos ha permitido definir una serie de proposiciones teóricas que recogen nuevos factores explicativos desde una perspectiva dinámica y endógena del proceso competitivo. La integración de las aportaciones de ambos enfoques nos ayuda a entender el dinamismo del sector como generador de oportunidades por las que compiten las nuevas empresas con las ya existentes, cuyo aprovechamiento depende, entre otros factores, de las barreras de entrada, como elemento limitador de la creación de empresas, y la inercia organizativa, como factor restrictivo para las empresas establecidas. La discusión de las aportaciones teóricas y empíricas realizadas nos ha permitido establecer una serie de propuestas para el desarrollo de investigaciones posteriores.

**PALABRAS CLAVE:** Creación de empresas, Entorno sectorial, Organización Industrial, Escuela Neoaustriaca, Modelo dinámico.

### ABSTRACT

In this paper we have made a critical review of the basic theoretical propositions of Industrial Organization Theory, that have indicated with a static and exogenous approach, that entry barriers and other structural factors dissuade entrepreneurship. The contributions carried out by the Neo-Austrian School have allowed us to define several theoretical propositions that include new explanatory factors with a dynamic and endogenous perspective about competitive process. Integrating contributions of both approaches, we could understand the dynamism in the industry as opportunities generator. New and established firms compete to take advantages of these opportunities. Those advantages depend on entry barriers as constrainers of entrepreneurship, and organizational inertia as a restrictive factor to established companies. The discussion of theoretical and empirical contributions has allowed us to establish different proposals to develop further research.

**KEYWORDS:** Entrepreneurship, environment, Industrial Organization, Neo-Austrian Perspective, dynamic model.

### INTRODUCCIÓN

La investigación científica sobre creación de empresas ha aumentado notablemente desde la década de los ochenta, reflejo de una mayor comprensión de su importancia como fuente de empleo, innovación, crecimiento y competitividad global (Audretsch, 2000). El surgimiento de nuevas empresas se considera un factor relevante para el desarrollo de las economías actuales como motor del progreso económico y social. El papel desempeñado por esta corriente científica ha generado una atención creciente en ámbitos académicos, económicos, sociales y políticos.

Desde una perspectiva económica, la creación de empresas puede ser definida como la combinación de factores productivos en nuevas organizaciones para obtener ventajas de las

oportunidades de un sistema económico, esto implica la dirección de actividades productivas (Dean y Meyer, 1996). La entrada de nuevas empresas genera cambios en la dinámica competitiva de los sectores de actividad. Romanelli (1989) indica que las nuevas empresas fomentan la innovación administrativa y tecnológica, crean nuevos puestos de trabajo y expanden el conocimiento tecnológico y de dirección en el sector. Kirchoff (1990) va más lejos y, desde una perspectiva schumpeteriana, señala que la entrada y crecimiento de nuevas empresas puede ser un buen indicador de la destrucción creativa en el capitalismo contemporáneo, ya que son un activo básico del proceso competitivo del capitalismo. En este contexto se ha observado una creciente preocupación investigadora por la vinculación entre la dinámica competitiva de un sector y la entrada de nuevas empresas en el mismo.

Los objetivos que nos proponemos en este trabajo son los siguientes: a) realizar una revisión crítica de las principales proposiciones de la Organización Industrial en relación con la influencia de la estructura del sector en la creación de empresas; b) estudiar las principales aportaciones de la Escuela Neoaustriaca al estudio de la creación de empresas desde un enfoque dinámico del sector; y c) establecer una serie de conclusiones y propuestas de investigación para definir un modelo explicativo de la creación de empresas en un entorno sectorial desde un enfoque dinámico.

Hemos estructurado el presente trabajo en cinco apartados. En el siguiente punto examinamos los planteamientos básicos aportados desde el enfoque de la Organización Industrial (Mason, 1939; Bain, 1956; Caves, 1972), que han incidido en la estructura sectorial como elemento disuasor o promotor de la entrada de empresas en un sector de actividad. En el tercer apartado, centramos el trabajo en el análisis de las aportaciones de la llamada Escuela Neoaustriaca (Hill y Deeds, 1996), que plantea una perspectiva dinámica del entorno sectorial, definiendo una serie de proposiciones teóricas y revisando las evidencias empíricas existentes. Finalmente, en los dos últimos apartados extraemos una serie de conclusiones para el desarrollo del enfoque dinámico, que permita establecer una explicación más completa de la creación de empresas en función del proceso evolutivo del entorno sectorial, y señalamos diversas implicaciones y propuestas para investigaciones futuras.

## **APORTACIONES DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL: UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LAS PROPOSICIONES TRADICIONALES DE LA ESTRUCTURA DEL SECTOR.**

El paradigma de la Organización Industrial estructura-conducta-resultado está basado en los supuestos de que la estructura del sector define la naturaleza de la competencia y ésta, a su vez, es el principal determinante de la rentabilidad de la empresa. De ahí que la estructura sectorial sea la explicación fundamental de la emergencia de pautas comunes de comportamiento y similares resultados para las empresas de un mismo sector (Caves, 1972; Porter, 1981).

La Economía de la Organización Industrial, en los términos planteados por Mason (1939) y Bain (1956, 1959) concibe el sector como una unidad homogénea conformada por un conjunto de empresas semejantes, excepto en su tamaño. Desde este enfoque, tradicionalmente, se ha profundizado en el estudio de la estructura sectorial y la influencia que ésta ejerce en el resultado de las empresas, determinando que la estructura de la industria es exógena y estable (Bain, 1956; Caves, 1972; Porter, 1981).

Kunkel (1991) a partir de una revisión de diversos trabajos teóricos y empíricos en el campo de la Organización Industrial, la Dirección Estratégica y la Creación de Empresas, estudió la importancia relativa de cincuenta variables estructurales del sector, llegando a la conclusión de que las más importantes son el estado del ciclo de vida del sector, la concentración del sector, las barreras de entrada y la diferenciación de productos.

Porter (1980), siguiendo el paradigma de la Organización Industrial, construyó el modelo de las cinco fuerzas competitivas que definen la estructura sectorial. Bajo este planteamiento algunos sectores son caracterizados por la existencia de poder de mercado compartido entre sus empresas. Este poder de mercado resulta de la presencia de barreras estructurales que inhiben la entrada en el sector de nuevos competidores. Estas barreras protegen de igual forma a todas las empresas que compiten dentro de la misma estructura industrial y los beneficios de la dependencia mutua aumentan de manera similar para las mismas. Las barreras de entrada representan una variedad de condiciones estructurales de la industria que pueden disuadir la entrada de nuevas empresas y han sido definidas como las ventajas de los competidores establecidos sobre los competidores potenciales (Bain, 1956). Desde esta perspectiva, se considera que las nuevas empresas tendrán más éxito entrando en sectores en los que puedan levantar barreras una vez dentro y participar del beneficio de las barreras a posteriores entrantes (Sandberg y Hofer, 1987; Cooper y Gimeno-Gascón, 1992). La capacidad de los oferentes y demandantes para entrar o salir en un mercado se considera un elemento clave que incide en la rentabilidad media sectorial. Cuando los productores potenciales se enfrentan con barreras para entrar y, además, los compradores no pueden cambiar de producto, aumentan notablemente las expectativas de conseguir elevados beneficios operando en ese sector. Acs y Audretsch (1989) argumentan que altos costes de entrada y beneficios esperados escasos conllevan unos índices de entrada de nuevas empresas en el mercado relativamente bajos.

Las principales investigaciones en el campo de la Organización Industrial sugieren que la diferenciación de productos es la fuente más importante de barreras de entrada (Robinson, 1998). Dean y Meyer (1996) observan que factores como el nivel de concentración del sector, las necesidades mínimas de capital y el exceso de capacidad constituyen barreras relevantes a la entrada de nuevas empresas. Por el contrario, como señalan Bain (1959) y Mann (1966), las amplias economías de escala son las barreras menos perceptibles, y las ventajas absolutas en costes de las empresas establecidas no son frecuentemente fuentes importantes de barreras de entrada. Por tanto, de acuerdo con las aportaciones señaladas, como indican Robinson y McDougall (1998), podemos considerar que las tres características estructurales más relevantes del sector son: la etapa del ciclo de vida, la concentración y la diferenciación de productos. A continuación pasamos a analizar estos factores que, desde las aportaciones de la Organización Industrial, inciden de manera más relevante en la decisión de crear nuevas empresas, recogiendo diversas aportaciones teóricas y empíricas sobre los mismos.

### **a) Etapa del ciclo de vida del sector**

La literatura sobre creación de empresas señala que la fase del ciclo de vida del sector determina el grado de atracción del mismo para la entrada de nuevas empresas. La división del ciclo de vida del sector más utilizada en los trabajos de investigación es la que establece cuatro etapas: emergente, crecimiento, madurez y declive (Tsai, MacMillan y Low, 1991). A partir del enfoque de la Organización Industrial, se considera que los costes de entrar en las primeras etapas del ciclo de vida del sector son menores que en las etapas más tardías, porque hay pocas

barreras de entradas y no hay un oligopolio consolidado (Porter 1980). Los primeros en entrar pueden ayudar a levantar las barreras y así conseguir beneficios monopolísticos. En esta línea, Spence (1981) afirma que las ventajas para las empresas aumentan entrando en las primeras etapas del ciclo de vida, ya que los primeros competidores del mercado contribuyen, mediante la curva de experiencia, a la creación de barreras de entrada, logrando así ventajas en costes y altas cuotas de mercado. Los sectores que se encuentran en las primeras fases de desarrollo y crecimiento proporcionan a las empresas entrantes una oportunidad para capturar la nueva demanda en mercados en los que hay relativamente poca probabilidad de represalias por parte de los agentes establecidos. Porter (1980) sostiene que un sector con rápido crecimiento asegura el mantenimiento de los beneficios financieros a los inversores que están operando en él. Siguiendo este planteamiento, desde la Organización Industrial, podemos plantear la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 1. El grado de evolución de las etapas de desarrollo de un sector influye negativamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Varios trabajos empíricos (Tsai, MacMillan y Low, 1991; García, Sáez y Barba, 1999) observan que las nuevas empresas consiguen ganar mayores cuotas de mercado en las etapas iniciales del ciclo de vida, especialmente, si al entrar introducen productos radicalmente nuevos (Zahra y Bogner, 1999). También Robinson (1998) demuestra que las nuevas empresas que entran en la fase de introducción del sector consiguen resultados superiores a las que entran en fases posteriores. Sin embargo, en contra de estos argumentos, Low y Abrahamson (1997) declaran que la falta de legitimidad que presentan las nuevas empresas en las primeras etapas del ciclo de vida del sector reduce substancialmente los ratios de creación y supervivencia empresarial, aunque ciertamente la competencia en estas etapas sea bastante escasa.

Diversas investigaciones señalan que es la fase de crecimiento la más favorable para las empresas entrantes. Así, Sandberg y Hofer (1987) afirman que la entrada de empresas en un sector que se encuentra en una etapa de crecimiento resulta más fácil. La probabilidad de éxito en la entrada aumenta en las etapas con mayor crecimiento y más todavía si este crecimiento continúa una vez dentro del sector. Low y Abrahamson (1997) justifican este efecto, señalando que la legitimidad adquirida por las empresas favorece el incremento de los ratios de creación en las etapas de crecimiento en las que, además, la competencia todavía no es demasiado fuerte. La probabilidad de una entrada exitosa se reduce significativamente en las etapas de crecimiento cuando se aproxima a la fase de madurez (Hofer y Sandberg 1987). En las etapas maduras aumenta de forma dramática la competencia entre las empresas porque, según Low y Abrahamson (1997), la capacidad de carga del sector se aproxima a su máximo nivel, reduciendo drásticamente los ratios de creación de empresas.

Un resultado curioso es el obtenido en el trabajo de Stuart y Abetti (1987), quienes indican que las nuevas empresas al entrar en sectores que se encuentran en etapas maduras obtienen un resultado inicial superior, siempre que se sitúen en el adecuado nicho de mercado. Estos autores señalan como características definitorias de un mercado atractivo: las etapas iniciales del ciclo de vida, un elevado crecimiento y la existencia de pocos competidores. Sorprendentemente, uno de los resultados extraídos de su estudio empírico es la fuerte correlación negativa existente entre el atractivo del mercado y el éxito inicial. También Woo y Cooper (1981) llegaron a la conclusión de que la efectividad de las bajas cuotas de mercado suele ocurrir en mercados industriales con reducido crecimiento y pocos cambios en los productos. Por tanto, según

estos autores, es más difícil que las nuevas empresas prosperen en mercados caracterizados por un rápido crecimiento y especialización del producto. Carroll (1984) afirma que en las industrias maduras también pueden nacer y sobrevivir nuevas empresas.

Como podemos observar, de acuerdo con los planteamientos de la Organización Industrial, existen diversos trabajos que afirman que las etapas iniciales, que presentan un mayor crecimiento, son las más apropiadas para entrar. Sin embargo, aparecen una serie de evidencias empíricas que indican que no influye la etapa del ciclo de vida en el éxito de las nuevas empresas (McCann, 1991), o incluso que es la etapa de madurez en la que pueden obtener los mejores resultados (Stuart y Abetti, 1987).

## **b) Concentración del sector**

Desde los planteamientos de la Organización Industrial, el alto grado de concentración del sector puede facilitar la actividad colusiva entre las empresas, surgiendo barreras a la entrada de empresas (Bain, 1956). Diversos trabajos demuestran que las nuevas empresas que entran en sectores con un bajo nivel de concentración obtienen una mayor rentabilidad (Biggadike, 1979) o mayor nivel de crecimiento de la cuota de mercado (McDougall, Robinson y DeNisi, 1992). De acuerdo con este enfoque, Veciana (1987) observa la dificultad que presenta la entrada en industrias concentradas donde un participante posee una cuota de mercado superior al sesenta por ciento, ya que los nuevos participantes serán víctimas de las fuertes represalias del líder del mercado. En la misma línea, García Lillo y Marco (1999) detectan que en sectores fragmentados resulta más fácil la entrada; sin embargo, el inconveniente será lograr una tasa de rentabilidad aceptable por parte de las empresas entrantes. También Robinson (1998) y Dean y Meyer (1996) observan que la mayor parte de las nuevas empresas entran en sectores con un reducido grado de concentración industrial. Los argumentos anteriores fundamentan el enunciado de la siguiente proposición desde el enfoque de la Organización Industrial:

*PROPOSICIÓN 2. El grado de concentración de un sector influye negativamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Carroll (1984) enfocó la concentración industrial como un indicador del control ejercido por las empresas establecidas sobre los recursos disponibles, así como de la habilidad de las nuevas empresas para entrar en el sector. Siguiendo este enfoque, Romanelli (1989) determinó que la fuerza e intensidad de la competencia se podían medir a través de la capacidad de la planta, el porcentaje de ventas y el control de los canales de distribución. Según esta autora la concentración industrial y, especialmente, los cambios en la misma, indican en qué medida aumenta o disminuye el control de los recursos por parte de las empresas del sector, afectando al número de empresas competidoras. La reducción de la concentración significa liberación de recursos y, por tanto, supone una oportunidad para la creación de empresas. Así, las nuevas empresas tendrán una mayor probabilidad de sobrevivir cuando la concentración competitiva está decayendo. Desde una perspectiva ecológica, se sostiene que las empresas elegirán los sectores con menos densidad organizacional para entrar, porque en ellos no hay competencia directa por los recursos (Baum y Singh, 1994; Baum y Haveman, 1997).

Frente a estos planteamientos, diversos trabajos señalan que las empresas que entran en sectores concentrados, donde están claramente definidos los líderes del mercado pueden conseguir una rentabilidad por encima de la media, ya que, siempre que se centren en nichos de

mercado desatendidos por las empresas establecidas, estos nuevos competidores serán de poco interés para las grandes empresas del sector, debido a su reducida dimensión (Hofer y Sandberg, 1987; Robinson y McDougall, 1998). De este modo, las nuevas empresas pueden entrar en sectores concentrados y coexistir con grandes empresas pues éstas no llevarán a cabo actuaciones contra ellas. En este sentido, Dean, Brown y Bamford (1998) argumentan que aunque los sectores altamente concentrados son más hostiles para la creación, las pequeñas empresas que ocupan nichos estrechos de mercado tienen más posibilidades de entrar porque pueden pasar inadvertidas y evitar los ataques de las empresas establecidas en el sector. Podemos concluir, a partir de los estudios analizados, que existe cierta ambigüedad sobre la influencia que ejerce la concentración del sector en la creación de empresas. Así, aunque encontramos evidencias empíricas que corroboran la relación negativa entre ambas variables, diversos trabajos obtienen resultados contrarios.

### **c) Diferenciación de productos**

Los autores clásicos de la Organización Industrial (Bain, 1956, 1959; Mann, 1966) señalan que la diferenciación de productos es una de las principales fuentes de barreras de entrada en un sector. En este sentido, los altos niveles de diferenciación productiva en un sector suelen disuadir la entrada de nuevas empresas, ya que éstas deben realizar grandes inversiones para imponerse a diseños de productos superiores, el control de la distribución de productos, el aumento de los costes de cambio y los niveles de fidelidad de los compradores hacia las empresas establecidas en dicho sector (Bain, 1956). Desde este enfoque, se plantea la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 3. El nivel de diferenciación productiva de un sector influye negativamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Frente a este planteamiento, Porter (1980) indica que las nuevas empresas pueden tener más dificultades para entrar en sectores con productos homogéneos, porque dicha homogeneidad conlleva el aumento de acciones contra nuevos entrantes, incrementando de esta forma la rivalidad entre los competidores. Este hecho desincentivará a las empresas con posibilidades de entrar en el sector. Desde este enfoque, la diferenciación de productos, lejos de ser una barrera de entrada, presenta interesantes oportunidades para la entrada de nuevas empresas, ya que en un sector con heterogeneidad de productos resulta más fácil segmentar mercados y actuar en ellos con variaciones únicas en los atributos de los productos (Yip, 1982; Dean y Meyer, 1996).

También desde un enfoque ecológico se considera que la diferenciación productiva impulsa la creación de nuevas empresas, que pueden complementar a las ya establecidas, resultando un sistema de organizaciones diferenciadas que se conectan entre sí mediante interdependencias mutualísticas, lo que reducirá en gran medida la competencia entre ellas (Baum y Haveman, 1997). Siguiendo este planteamiento, Sandberg y Hofer (1987) deducen que las nuevas empresas tendrán menos éxito en sectores con homogeneidad de productos que en sectores con productos heterogéneos o particularmente diferenciados. Estos autores destacan la improbabilidad de que las nuevas empresas puedan sobrevivir en mercados con estrategias basadas en costes debido a su falta de experiencia, capital y poder de mercado. Aunque no se puede garantizar el éxito, se considera que es más fácil conseguirlo ofreciendo productos diferentes, basando esta diferenciación en la calidad del producto, servicio al consumidor y *marke-*

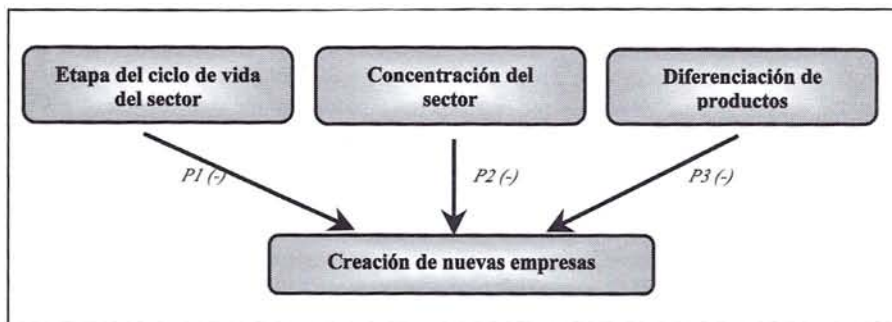
ting, ya que las nuevas empresas, según Hill y Deeds (1996), pueden desarrollar rutinas novedosas que satisfagan de manera más eficiente las necesidades de los consumidores.

Robinson (1998) observó que en torno al noventa por ciento de las nuevas empresas entran en sectores caracterizados por un elevado grado de diferenciación de productos. En este sentido, García Lillo y Marco (1999) señalan que la diferenciación productiva ofrece interesantes expectativas para la entrada exitosa de las nuevas empresas en un determinado sector, además de facilitar la entrada, los productos heterogéneos permiten que éstas no soporten las represalias de las empresas establecidas en el mercado, bien identificando un nicho de mercado sin explotar o compitiendo vía diferenciación de productos. De igual manera, la investigación de Dean, Brown y Bamford (1998) revela que la diferenciación de productos en un sector se puede considerar un incentivo importante para la entrada de pequeñas empresas en el mismo.

Como podemos comprobar, los trabajos revisados no nos muestran una relación unívoca entre la diferenciación productiva y la entrada de empresas a un sector. Como indican Robinson y McDougall (1998), no existe una influencia clara entre estas dos variables.

Como conclusión a este apartado, debemos señalar que las aportaciones que provienen de la perspectiva evolutiva y diversos trabajos empíricos superan los planteamientos establecidos por la Organización Industrial, matizando, justificando y, en ocasiones, cuestionando las proposiciones que se recogen gráficamente en la figura 1.

**Figura 1. Modelo basado en el enfoque de la Organización Industrial.**



## **HACIA UN ENFOQUE DINÁMICO DEL ENTORNO SECTORIAL DESDE LA ESCUELA NEOAUSTRIACA: PROPOSICIONES BÁSICAS Y EVIDENCIAS EMPÍRICAS.**

Los orígenes de la Escuela Neoaustriaca se hallan en los planteamientos schumpeterianos, que conciben la estructura industrial desde una perspectiva dinámica y evolutiva. Uno de los principales rasgos diferenciadores de esta Escuela es que se parte de una percepción del mercado en un ambiente de incertidumbre, frente a los planteamientos de la Escuela Neoclásica. Desde la perspectiva austriaca, la competencia se considera como un proceso continuo que está dirigido por el descubrimiento empresarial (Kirzner, 1973, 1979; Littlechild y Owen, 1980). El interés de estos autores no se centra en las condiciones del equilibrio, sino en el proceso que mueve los mercados hacia el equilibrio. La Escuela Neoaustriaca se fundamenta en los principios de diversas teorías de la empresa, incluyendo principalmente proposiciones de

las Teorías Económicas Evolutivas (Alchian, 1950; Schumpeter, 1942; Nelson y Winter, 1982; Hannan y Freeman, 1984) y de la Teoría de los Recursos y Capacidades (Barney, 1986; Wernerfelt, 1984; Dierichx y Cool, 1989; Conner, 1991).

Frente a la Organización Industrial, que propone como unidad de análisis el sector, formado por un conjunto de empresas semejantes, asumiendo implícitamente que las imperfecciones del mercado surgen del comportamiento y circunstancias colectivas de las empresas, la Teoría Neoaustriaca centra la investigación en la empresa, considerando a las empresas entidades individuales y diferentes. Los atributos específicos de las empresas determinan tanto las estrategias como el resultado, lo que está en claro contraste con el predominio de la estructura sectorial en la literatura de la Organización Industrial (Rumelt, 1991). En este sentido, han sido relevantes las aportaciones de la Teoría de los Recursos que han puesto de manifiesto la importancia de la diversidad empresarial como condición necesaria para la obtención de rentas empresariales, resaltando la imposibilidad de lograr ventajas competitivas cuando las empresas competidoras son todas homogéneas.

La Organización Industrial ha destacado la diferencia de resultados intersectoriales, que es ampliamente admitida por la comunidad científica desde diversas corrientes, sin embargo, todavía se mantiene cierta controversia en relación a las variaciones de resultados intrasectoriales. Desde la perspectiva evolutiva no se acepta que los distintos resultados de las empresas sean una consecuencia de las diferencias en las estructuras sectoriales, como se ha planteado tradicionalmente. Hill y Deeds (1996) manifiestan que la desigualdad de resultados entre sectores surge de las diferencias en la demanda de cada sector, siendo la demanda totalmente independiente de la estructura sectorial. La perspectiva neoaustriaca parte de un enfoque interno, dando mayor relevancia a las capacidades innovadoras y a las rutinas organizativas específicas de la empresa en detrimento de los elementos estructurales que conforman el entorno. Desde este enfoque, podemos considerar la conducta de las empresas como un ciclo ininterrumpido de aplicación de recursos y capacidades guiado por la orientación estratégica seleccionada y con el veredicto del mercado (Ventura, 1996). El enfoque schumpeteriano se centra en las innovaciones revolucionarias que dejan obsoletas las posiciones de los rivales y, por tanto, se modifica la estructura de la industria, reconociendo la interacción dinámica entre la conducta de las empresas y la estructura sectorial, en contra del paradigma de la Organización Industrial que no considera la naturaleza dinámica de la competencia y la estructura del sector.

Las Teorías Evolutivas sostienen que la esencia de la competencia es que se trata de un proceso dinámico donde no se alcanza nunca el equilibrio y la estructura sectorial cambia continuamente debido a las estrategias de las empresas y a la competencia entre ellas. Más bien lo que existe es una influencia recíproca entre estrategia y estructura, de modo que la estructura determina la intensidad de la competencia entre las empresas y, simultáneamente, la competencia causa la transformación de la estructura sectorial. Como consecuencia de esta relación los sectores permanecen en constante evolución (Grant, 1998). Del mismo modo, Ventura (1996) reconoce el carácter dual entre conducta y estructura. Por un lado, las empresas tratan de adaptar sus estrategias a las condiciones existentes en el mercado y, por otro, mediante sus decisiones estratégicas, manifiestan una conducta activa que les permite influir en las condiciones ambientales. Por tanto, desde esta perspectiva, la estructura sectorial deja de ser considerada exógena y estable.

Desde esta óptica, y frente a los argumentos tradicionales, Hill y Deeds (1996) indican que la naturaleza de la competencia es independiente de la estructura del sector. Aunque, mues-



tran su acuerdo con Porter (1980) en que la naturaleza de la competencia junto con la estrategia de la empresa determinan el resultado. No obstante, debido a la relación de independencia antes mencionada, la estructura sectorial no incide, en modo alguno, sobre la rentabilidad empresarial, siendo ésta la consecuencia endógena de las persistentes diferencias de resultado de las empresas a lo largo del tiempo, más que un determinante de dicho resultado.

La Escuela Neoaustriaca aporta una visión dinámica del proceso de competencia en los sectores que genera un mercado en desequilibrio. Bajo esta perspectiva, se crean continuas oportunidades de mercado en los sectores a las que pueden acceder nuevas empresas (Dean y Meyer, 1996). Desde este planteamiento, se requiere estudiar nuevos elementos del sector para poder entender la creación de nuevas empresas en un entorno sectorial. En este sentido, el análisis de las oportunidades generadas por el dinamismo del sector y las alteraciones en los nichos de mercado, los procesos de innovación e imitación en los mismos y la inercia organizativa de las empresas existentes, aparecen como aspectos relevantes a estudiar que permiten establecer una revisión de los planteamientos de la Organización Industrial para comprender la creación de empresas en un entorno sectorial. Agrupamos los factores señalados en dos dimensiones genéricas: el dinamismo del sector y la inercia organizativa de los competidores.

### **a) Dinamismo del sector**

El continuo dinamismo existente en un sector es el origen de numerosas oportunidades para la consecución de elevados índices de crecimiento y beneficios empresariales. En un mercado dinámico surgen constantemente oportunidades para obtener beneficios atrayendo, de este modo, a nuevas empresas. De tal manera que las empresas establecidas pugnan por la explotación de dichas oportunidades contra las nuevas empresas.

Bajo los planteamientos neoclásicos, un mercado se encuentra en equilibrio si el precio del producto es igual al coste marginal, lo que significa que no existen beneficios económicos. Por tanto, en un mercado en desequilibrio es posible obtener beneficios económicos como consecuencia de las oportunidades existentes. Estas oportunidades aparecen porque se producen cambios dentro del sector, tanto en los factores determinantes de la oferta como de la demanda. Diversos autores han convenido en señalar como principales fuentes de cambio las siguientes: aumento de la demanda, modificación de la demanda, desarrollo tecnológico, nuevas fuentes de suministros y cambios en la regulación política (Knight, 1921; Schumpeter, 1942; Penrose, 1963; Kirzner, 1973). El dinamismo de un sector es considerado como precursor de oportunidades de mercado y refleja tanto el ratio de cambio como la impredecibilidad del mismo. Según Knight (1921) los cambios aportan altos niveles de ingresos a las empresas básicamente porque son impredecibles, no sólo dichos cambios, sino también sus consecuencias; así, los competidores no pueden conocerlos y planificar basándose en ellos. Desde la perspectiva austriaca las alteraciones son esenciales para la creación de incentivos de carácter económico en el mercado, luego un alto grado de incertidumbre asociada al cambio incrementará la oportunidad manifiesta del mercado. En este sentido, Dean y Meyer (1996) indican que las oportunidades de mercado serán mayores cuanto más intensas e inciertas sean las transformaciones dentro del sector, por tanto, estas variaciones aumentarán el atractivo del sector y favorecerán la entrada de empresas al mismo. Así, conociendo las oportunidades existentes en un mercado y actuando sobre ellas resulta factible potenciar la creación de empresas. Sin embargo, las empresas de nueva creación tendrán que competir con las empresas establecidas por las oportunidades que ofrece el mercado, por tanto, el aprovechamiento de tales oportunidades

dependerá de las restricciones que tengan tanto unas empresas como otras. Las restricciones a la creación de empresas vienen marcadas por las barreras de entrada, mientras que las empresas existentes en el mercado se ven limitadas por la inercia organizativa.

El dinamismo ambiental, interpretado como el resultado de diversas fuerzas operando al mismo tiempo (Simerly y Li, 2000), genera oportunidades para la creación de empresas en un sector. El anterior desarrollo teórico sustenta la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 4. El grado de dinamismo de un sector influye positivamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Dean y Meyer (1996) identifican tres dimensiones básicas que explican el dinamismo del sector: el crecimiento de la demanda, la dinamicidad de las ventas en los nichos y el desarrollo tecnológico.

*- El crecimiento de la demanda*

Como ya señalamos en el apartado anterior, los autores de la Organización Industrial indican que en las etapas iniciales del ciclo de vida del sector existen escasas barreras de entrada y no existe un oligopolio consolidado (Bain, 1959), lo que facilita la entrada de nuevas empresas. Así, la expansión de la demanda en un sector ha sido considerada como una inducción a la entrada en el mismo (Gorecki, 1975; Yip, 1982). A pesar de que Porter (1981) entiende el crecimiento del sector como un elemento estructural, Hill y Deeds (1996) insisten en que no forma parte de la estructura sectorial, puesto que es función de la demanda de los consumidores y de la saturación del mercado. Desde una perspectiva dinámica, podemos considerar que el crecimiento de la demanda del sector crea oportunidades para las empresas que son capaces de abastecerlo, incrementando a su vez las expectativas de beneficios, lo que supone un incentivo a la creación de empresas. Desde este enfoque podemos establecer la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 4a. El nivel de expansión de la demanda de un sector influye positivamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Tsai, MacMillan y Low (1991) detectan que las nuevas empresas consiguen ganar una mayor cuota de mercado entrando en las etapas de mayor crecimiento de la demanda, lo que incentiva la entrada de nuevas empresas, principalmente las que entran con escala reducida (Dean, Brown y Bamford, 1998). La disponibilidad de recursos de un determinado entorno es función, por un lado, de que haya necesidades de la demanda sin cubrir, ya que el exceso de demanda atraerá recursos que son aprovechados por las nuevas empresas y, por otro lado, de que no haya excesiva competencia. Estos dos factores determinan el exceso de capacidad que tiene un entorno (Brittain y Freeman, 1980). Además, en estas condiciones, las nuevas empresas pueden explotar los recursos disponibles y abastecer algunos tramos de demanda. El exceso de capacidad del entorno puede surgir incluso cuando las ventas del sector están decreciendo en su conjunto (Romanelli, 1989). Asimismo, Crandall (1986) indica que el exceso de demanda para un producto tiende a incrementar la probabilidad de supervivencia de las nuevas empresas, ya que las empresas establecidas puede que no sean capaces de identificar rápidamente esa demanda. Según Dean y Meyer (1996), la expansión de la demanda es la fuente más obvia de cambio económico que crea oportunidades para capturar nueva demanda en el sector, incre-

mentando las posibilidades de supervivencia de los nuevos entrantes. Así, estos autores demostraron empíricamente que a mayor índice de crecimiento de la demanda de un sector, mayor será la creación de nuevas empresas en dicho sector. Diversos trabajos anteriores también demostraron la existencia de una relación positiva entre el crecimiento de la demanda de un sector y la entrada de empresas al mismo (Siegfried y Evans, 1994).

*- La dinamicidad de los nichos*

Los nichos de mercado son una dimensión explicativa básica para entender el dinamismo del sector. El concepto de nicho tiene un papel relevante en la Teoría Ecológica; Hannan y Freeman (1977) lo definen como un área de espacio restringido, en el que una población compite de forma aislada, es decir, aparte del resto de poblaciones que existen en sus proximidades. Los nichos de mercado emergen como resultado de las discontinuidades en el ambiente sectorial, que pueden estar relacionadas con cambios en la tecnología utilizada en el sector o bien con cambios en las preferencias de los consumidores (Tushman y Anderson, 1986; Delacroix y Solt, 1988). Las alteraciones que continuamente se experimentan pueden, además, transformar el tamaño y la forma de los nichos, y modificar la densidad de empresas competidoras dentro de los mismos. Siempre que el cambio reduzca la densidad de las empresas se crearán oportunidades que pueden ser aprovechadas por nuevos competidores. El aumento de la demanda de un nicho no significa que se incremente la demanda a escala industrial, sino que existe movilidad de las ventas entre nichos. Este dinamismo entre nichos de mercado también genera interesantes oportunidades para crear nuevas empresas. Recogiendo estos planteamientos establecemos la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 4b. El grado de dinamicidad de los nichos de un sector influye positivamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

El modelo de la partición de recursos de Carroll (1985) propone que las grandes organizaciones generalistas ocupan el centro del mercado, liberando recursos en la periferia que son utilizados por las pequeñas organizaciones especialistas. La diferenciación estratégica permite la convivencia de empresas con diferente tamaño dentro de un sector en ausencia total de competencia, lo que facilita la entrada de nuevas empresas en dichos sectores, siempre que se localicen lejos de las grandes empresas establecidas. Así, las estrategias especialistas y generalistas son procesos a través de los cuales las empresas intentan adaptarse a su entorno como un medio de mantener o aumentar la legitimidad y su acceso a los recursos (Delacroix y Swaminathan, 1991; Baum y Mezias, 1992).

La evidencia empírica pone de manifiesto que cuanto mayor sean los cambios en la demanda, mayor será la tasa de creación de empresas dentro del sector (Dean y Meyer, 1996). Así, la existencia de nichos es un incentivo para la entrada de pequeñas empresas que buscan segmentos de mercado protegidos donde siguen estrategias que les permiten evitar el enfrentamiento directo con las empresas establecidas (Dean, Brown y Bamford, 1998). Incluso, como observa Barnett (1997), es posible la competencia heterogénea intensa entre las organizaciones de un nicho, ya que la entrada de una nueva organización no genera directamente mayor o menor nivel de competitividad, sino la aparición de un nuevo competidor que coexiste con rivales débiles o fuertes.

*- La innovación tecnológica*

Otro de los aspectos relacionados con el dinamismo del sector es la innovación tecnológica. Desde una perspectiva dinámica, diversos autores han incluido la innovación como tema central de sus trabajos teóricos y empíricos, incidiendo en el importante papel que juega el desarrollo tecnológico en la creación de nuevas empresas. Schumpeter (1942) señaló que el cambio tecnológico es uno de los principales factores para iniciar el proceso de creación de empresas. El progreso tecnológico es una oportunidad que atrae a nuevos competidores dentro de un sector buscando la posibilidad de explotar dicha oportunidad (Highfield y Smiley, 1987; Acs y Audretsch, 1989). Los cambios tecnológicos que ocurren constantemente en un sector crean desequilibrios, atrayendo de este modo a nuevas empresas dentro del mismo (Yip, 1982). En este sentido, Schumpeter (1942) subraya que el empresario es innovador y que, a través de sus innovaciones, genera desequilibrios en el mercado. Las innovaciones y los cambios en las estructuras de mercado son las fuerzas que dirigen la competencia y no la oferta y la demanda de equilibrio, como tradicionalmente se ha señalado. Siguiendo el planteamiento schumpeteriano de que la innovación es el elemento central para la destrucción creativa en las economías capitalistas, Reinganum (1985) construyó un modelo dinámico de la evolución del sector basado en la entrada de nuevas empresas innovadoras en el mismo. El proceso de innovación tiene un carácter continuo e implica a todas las empresas que compiten en un sector y luchan por conseguir la próxima innovación. Las empresas establecidas en el sector que poseen la última innovación invierten menos recursos en I+D, reduciendo así su probabilidad de lograr una futura innovación. Sin embargo, la existencia de la entrada innovadora incrementa el esfuerzo individual de las empresas en I+D. Dicho de otro modo, al aumentar el número de empresas en un sector se intensifica la competencia por el logro de la futura innovación y, por tanto, la cantidad de recursos invertidos en I+D será mayor tanto en las nuevas empresas como en las ya establecidas en el sector. Luego, la entrada de nuevas empresas a un determinado sector incrementa las posibilidades de conseguir un éxito en menor espacio de tiempo, dinamizando de tal forma la actividad innovadora en dicho sector. De acuerdo con estas aportaciones podemos plantear la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 4c: El grado de innovación tecnológica de un sector influye positivamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Arend (1999) señala que las empresas establecidas tienen menos incentivos para luchar por la oportunidad tecnológica debido a los "costes hundidos" y al "canibalismo". Puede ocurrir, según Brezis, Krugman y Tsiddon (1993), que una nueva tecnología sea menos productiva a corto plazo, pero más productiva a largo plazo que la existente, en tal caso, los líderes del mercado no tienen ningún incentivo para adoptarla y, por tanto, queda libre para que la exploren otras empresas.

Los gastos en I+D presentan dos efectos en sentido inverso. Por un lado, desde el campo de la Organización Industrial, se han considerado tradicionalmente estos gastos como una barrera a la entrada de nuevas empresas al sector (Acs y Audretsch, 1989). Dean, Brown, Bamford, (1998) introducen el factor tamaño en el análisis, indicando que para las empresas pequeñas tienen mayor peso las economías de escala alcanzadas en I+D que los beneficios que puede generar la propia innovación. Por tanto, la intensidad en I+D puede considerarse una barrera a la entrada de las pequeñas empresas. Por otro lado, la innovación puede ser un factor destructor de barreras de entrada (Yip, 1982; Henderson y Clark, 1990). Así, Abernathy y Utterback

(1978) señalan que los sectores con una intensiva actividad en I+D ofrecen más oportunidades de diferenciación, incentivando especialmente la entrada de las pequeñas empresas que son más innovadoras, aunque posteriormente no puedan poner en marcha la innovación y tengan que venderla. Sin embargo, Zahra y Bogner (1999) manifiestan que los gastos en I+D permiten una innovación continuada de las nuevas empresas porque dicha inversión sirve para construir la experiencia y habilidades necesarias para ello. Desde este enfoque, Siegfried y Evans (1994) señalan que altos niveles de I+D en un sector no parecen ser un impedimento para la entrada de nuevas empresas, ya que éstas pueden encontrar un nicho de mercado para operar. Uno de los resultados más interesantes surgido de la revisión de estudios empíricos sobre innovación es que no se impide la entrada de empresas en sectores intensivos en capital en los cuales las economías de escala juegan un papel muy importante (Audretsch, 1995). Hill y Deeds (1996) indican que, en el campo de la Organización Industrial, tanto las economías de escala como la diferenciación de productos se consideran elementos configuradores de barreras de entrada; sin embargo, sólo pueden ejercer como auténticas barreras de entrada en ausencia de innovación. A partir de los aspectos analizados, observamos un carácter dual de la influencia de la intensidad innovadora de un sector en la entrada de empresas al mismo. Sin embargo, de acuerdo con los resultados del trabajo de Dean y Meyer (1996), se deriva un efecto neto positivo, corroborando que a mayor grado de desarrollo tecnológico en un sector, mayor índice de creación de empresas habrá en el mismo.

## **b) Inercia organizativa**

Otra de las dimensiones ambientales estudiadas desde la perspectiva neoaustriaca es la inercia organizativa. Las teorías de la selección natural señalan que las empresas entran en una red de compromisos e interdependencias que inhiben las posibilidades de un cambio (Hannan y Freeman, 1977, 1984; Aldrich, 1979; Romanelli y Tushman, 1986). Desde la perspectiva ecológica, Hannan y Freeman (1984) afirman que la inercia organizativa puede estar tan arraigada en una organización que puede ser imposible una adaptación oportuna al cambio ambiental. En el seno de la comunidad científica se mantiene un interesante debate sobre si las organizaciones alteran frecuentemente sus patrones básicos de actividad, o si permanecen incluso cuando el entorno cambia y los resultados obtenidos son bajos (Romanelli y Tushman, 1986).

Las empresas pueden tener limitaciones en su capacidad para reconocer y actuar ante las oportunidades a pesar de su aparición en el sector. El efecto inercia es una importante restricción para las empresas establecidas en el sector que les impide aprovechar las oportunidades que les ofrece el mercado. Penrose (1963) argumenta que las oportunidades que no son aprovechadas por las grandes empresas establecidas en el sector serán explotadas por pequeñas o nuevas empresas. En este mismo sentido, Leibenstein (1979) señala que a mayor ineficiencia dentro de un sector mayores oportunidades se presentan para los emprendedores. Por tanto, en sectores en los que las empresas establecidas presentan signos evidentes de inercia, es probable que exista mayor tasa de creación de empresas. Las aportaciones de la perspectiva neoaustriaca nos llevan a plantear la siguiente proposición:

*PROPOSICIÓN 5. El nivel de inercia de un sector influye positivamente en la creación de nuevas empresas en el mismo.*

Desde la perspectiva de la Ecología de las Organizaciones, la inercia que presentan las empresas existentes en un sector les impide responder a los cambios producidos en el entorno,

permitiendo el éxito a las nuevas empresas que más apropiadamente se adaptan a las condiciones ambientales (Hannan y Freeman, 1984). Así, las organizaciones que no se ajustan a las nuevas circunstancias del entorno serán seleccionadas para abandonar el sector. La capacidad de adaptación a los cambios ambientales de las empresas establecidas puede verse limitada tanto por factores externos como internos (Hannan y Freeman, 1977). Los factores externos que condicionan la actuación organizativa incluyen restricciones legales y fiscales, a la información y de legitimación. Por otra parte, existen factores internos que generan inercia dentro de las organizaciones como las inversiones en planta y equipamientos, restricciones a la disponibilidad de información y los antecedentes históricos de la organización. También tienen un papel relevante en la creación de inercia organizativa las inversiones de capital, las habilidades y el conocimiento específico y la política de procesos. Gresov, Haveman y Oliva (1993) señalan que en cualquier empresa consolidada la complejidad y la interdependencia organizativa construyen irremediamente la resistencia al cambio. En este sentido, Dean y Meyer (1996) consideran que la institucionalización y la estandarización son importantes factores generadores de inercia y que reducen notablemente la capacidad de adaptación de las organizaciones a los cambios del entorno. De igual forma, la edad y el tamaño de las empresas de un sector y la complejidad de la estructura organizacional son factores capaces de aumentar decisivamente la inercia organizacional.

Cuando las organizaciones crecen y envejecen, y cuando éstas pasan largos períodos sin un cambio esencial, se vuelven complejas y desarrollan mayor interdependencia en sus sistemas de actividad. En cualquier organización consolidada la complejidad y la interdependencia organizacional construyen irremediamente la resistencia al cambio (Gresov, Haveman y Oliva, 1993). En ocasiones se observan grandes retrasos en la respuesta de las organizaciones a los cambios ambientales y al intento por tomar la decisión para enfrentarse al cambio modificando su estructura. Los retrasos en la respuesta pueden ser más grandes que las fluctuaciones ambientales y más grandes que el intervalo de atención de los decisores. Por tanto, la inercia a menudo bloquea completamente el cambio estructural, limitando las actuaciones empresariales.

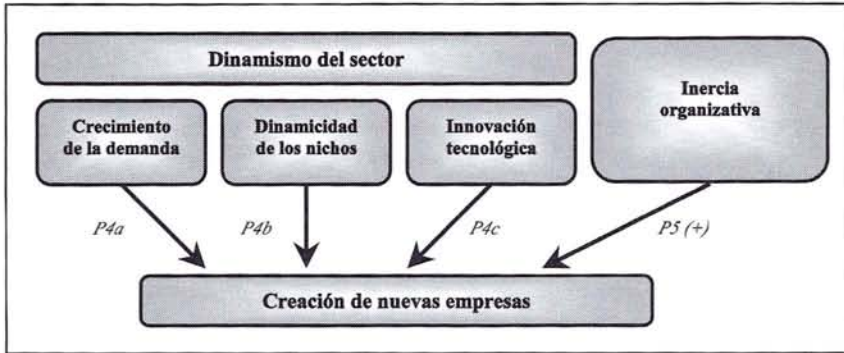
Ciertamente, las estructuras organizacionales están sujetas a fuertes presiones por la inercia, sin embargo, esto no significa que las organizaciones no cambien nunca, sino que la respuesta de las organizaciones a las oportunidades y amenazas del entorno es relativamente lenta. Según Hannan y Freeman (1984) se pueden considerar altos niveles de inercia organizativa cuando la velocidad de reorganización es más baja que el ratio al que cambian las condiciones ambientales. Así, el concepto de inercia como aptitud se refiere a la correspondencia entre las capacidades comportamentales de una organización y su ambiente. Esta definición implica que un determinado tipo de organización podría presentar evidentes signos de inercia en un determinado ambiente, pero no mostrar inercia en otro ambiente distinto.

Con carácter general, apreciamos que la inercia organizativa de las empresas de un sector, desarrollada a partir de la Ecología de las Organizaciones, es un factor que puede favorecer la entrada de nuevas empresas. Aunque existen escasas evidencias empíricas que nos permitan aproximarnos a la proposición, Dean y Meyer (1996) comprueban que la existencia de inercia organizativa en las empresas del sector industrial, medida a través de diferentes variables, tiene un efecto positivo en la entrada de empresas al mismo.

Partiendo de la revisión de la literatura teórica y empírica de la Escuela Neoaustriaca se confirma que tanto el dinamismo como la inercia organizativa del sector inciden en la creación de

empresas. Las investigaciones empíricas realizadas bajo los planteamientos de las dinámicas Teorías Evolutivas corroboran que el crecimiento de la demanda, la dinamicidad de los nichos y la innovación tecnológica son tres factores que definen el dinamismo del sector, y que, junto con la inercia organizativa, influyen positivamente en la creación de nuevas empresas (figura 2).

**Figura 2. Modelo basado en el enfoque de la Escuela Neoaustríaca**



## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este trabajo hemos realizado una revisión crítica de las proposiciones teóricas básicas de la Organización Industrial, a partir del paradigma estructura-conducta-resultado, para explicar la influencia de la estructura del sector en la creación y el éxito de las nuevas empresas. Las aportaciones desde este enfoque han sido numerosas y relevantes. Especial importancia ha tenido el estudio de las barreras de entrada, consideradas como ventajas de los competidores actuales sobre los potenciales entrantes, que se basan en diversos factores estructurales del sector que actúan como elementos disuasores de la entrada de nuevas empresas. Sin embargo, hemos observado que las críticas planteadas a la Organización Industrial por su enfoque estático y exógeno, y los resultados contradictorios de las investigaciones empíricas en la corroboración de las principales proposiciones clásicas en relación con la creación de empresas, limitan el poder explicativo de esta perspectiva.

Además, hemos revisado las aportaciones de la denominada Escuela Neoaustríaca (Hill y Deeds, 1996), que defienden que la competencia de las empresas es independiente de la estructura sectorial, lo que cuestiona la relación causal planteada por el paradigma de la Organización Industrial. Aunque asumen que la naturaleza de la competencia y la estrategia empresarial, de forma conjunta, determinan la rentabilidad de las empresas a nivel individual; sin embargo, la estructura del sector no incide en el resultado empresarial porque la competencia y la estructura son independientes. Por tanto, desde esta perspectiva la estructura sectorial no es considerada como factor determinante del resultado, sino como una consecuencia endógena de las continuas diferencias en el resultado empresarial. El estudio de los planteamientos de la Escuela Neoaustríaca, que recoge diversas aportaciones de la Teoría Austríaca (Hayek, 1948; Kirtzner, 1973), la perspectiva de Schumpeter (1942), la Economía Evolutiva (Nelson y Winter, 1982), la Ecología de las Organizaciones (Hannan y Freeman, 1977) y la Teoría Basada en los Recursos (Barney, 1986; Wernerfelt, 1984), nos ha permitido resolver diversas lagunas explicativas y limitaciones de la Organización Industrial en relación al estudio de la influencia del entorno sectorial en la creación de empresas. Encontramos en el enfoque dinámico y endó-

geno del proceso competitivo del sector de la Escuela Neoaustriaca un planteamiento sólido para avanzar en el campo de la creación de empresas.

Consideramos que, pese a la importancia de las aportaciones recogidas desde la perspectiva neoaustriaca, no debemos cuestionar con carácter general la importancia explicativa de los factores tradicionales de la estructura sectorial en la creación de empresas. Más bien tratamos de complementarlos aportando una perspectiva dinámica a los mismos a través de la incorporación de dimensiones como la expansión de la demanda, la dinamicidad de los nichos, la intensidad innovadora o la inercia de los competidores. Estos elementos permiten entender la entrada de empresas dentro del proceso competitivo en un sector en continuo desequilibrio. El dinamismo del sector aumenta su atractivo y genera oportunidades por las que compiten las nuevas empresas con las empresas ya existentes, cuyo aprovechamiento depende de las restricciones que tengan dichas empresas. Así, las barreras de entrada aparecen como elementos limitadores para la creación de empresas y la inercia organizativa actúa como un factor restrictivo para las empresas establecidas. Por tanto, proponemos un modelo teórico de la creación de empresas donde se integren los planteamientos de la Organización Industrial, centrados en la incidencia de las barreras de entrada en la creación de empresas en un sector, y las aportaciones de la Escuela Neoaustriaca, orientadas al estudio de la generación de oportunidades por los desequilibrios y la dinamicidad del sector y a la incidencia de la inercia de las empresas establecidas en la entrada de nuevas empresas.

Con el desarrollo de este trabajo hemos conseguido los objetivos planteados. A partir del análisis crítico de las aportaciones de la Organización Industrial y la Escuela Neoaustriaca proponemos avanzar en el desarrollo de un modelo explicativo de la creación de empresas en un entorno sectorial desde un enfoque dinámico. En este sentido, es necesario profundizar en el impacto de una serie de factores vinculados a la dinamicidad del sector, a la inercia de las organizaciones del sector y a las barreras de entrada desde una concepción más amplia.

Debemos reconocer que, frente a la ambigüedad demostrada en las investigaciones para corroborar las proposiciones basadas en los planteamientos de la Escuela de la Organización Industrial, en el campo de la creación de empresas no se han realizado investigaciones suficientes para comprobar de manera sólida las proposiciones planteadas desde la perspectiva de la Escuela Neoaustriaca. En cualquier caso, las escasas y heterogéneas aportaciones empíricas que se han producido en este campo, como las de Dean y Meyer (1996) y Dean, Brown y Bamford (1998), obtienen resultados relevantes, si bien no suficientemente concluyentes. Además de esta limitación, debemos reconocer que en este trabajo nos hemos centrado en las dimensiones más relevantes planteadas desde las dos escuelas, obviando diversos factores vinculados tradicionalmente a las barreras de entrada -economías de escala, acceso a canales de distribución, coste de cambio de clientes, limitación del tamaño del mercado, etc.-, así como las barreras a la imitación, muy relacionadas con la innovación tecnológica.

## **IMPLICACIONES Y PROPUESTAS PARA FUTURAS INVESTIGACIONES.**

Las conclusiones extraídas del trabajo establecen una serie de implicaciones para futuros estudios. Desde un enfoque general, consideramos necesario aportar más evidencia empírica que nos permita corroborar el carácter endógeno de la estructura del sector como resultado del proceso competitivo, desde la perspectiva de la Escuela Neoaustriaca, en vez de considerarla como un factor determinante que impulsa el proceso según señala el enfoque de la Organización Industrial.



En el campo de la creación de empresas la Escuela Neoaustriaca nos aporta una nueva perspectiva. Sin embargo, la escasez de trabajos empíricos limita la consolidación de la misma y exige un esfuerzo investigador en este campo. Entre las orientaciones a desarrollar en futuras investigaciones, proponemos la realización de trabajos empíricos que incorporen al análisis de la creación de empresas, además de los elementos clásicos de la estructura del sector, basados en las barreras de entrada, otros factores que incidan en el dinamismo del entorno sectorial, como la intensidad tecnológica y la evolución de los nichos, la tendencia a la integración vertical, la generación de redes de empresas y en la inercia organizativa de las empresas. El desarrollo de estos estudios nos permitirá corroborar las proposiciones planteadas. También es necesario trabajar en la determinación de variables operativas más sólidas para medir las dimensiones dinámicas del sector. Diversos autores cuestionan la validez del análisis de un sector en su conjunto, y proponen el estudio de nichos como elemento más adecuado para explicar el proceso competitivo. Además, es conveniente el desarrollo de trabajos empíricos longitudinales que faciliten una mejor comprensión de la evolución en la creación de empresas.

Por otro lado, se debe profundizar en los efectos interactivos entre los diversos factores señalados, lo que nos puede permitir comprender determinadas incongruencias detectadas en investigaciones provenientes de la Organización Industrial. En este sentido, sería conveniente obtener evidencias empíricas que recojan las propuestas de la perspectiva neoaustriaca, analizando, entre otros, los efectos conjuntos de factores generadores de barreras de entrada, como la diferenciación de productos o las economías de escala, con la innovación en recursos y rutinas de los entrantes potenciales, como proponen Hill y Deeds (1996). También señalamos la conveniencia de realizar investigaciones que estudien el efecto de las barreras a la imitación de las empresas del sector vinculadas a la protección de la posición competitiva de la empresa frente a potenciales rivales, como aportación complementaria al estudio del impacto de las barreras de entrada como elemento de protección del sector.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABERNATHY, W.J.; UTTERBACK, J.M. (1978): "Patterns of industrial innovation", *Technology Review*, 89 (7), pp. 41-47.
- ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.B. (1989): "Small-firm entry in US manufacturing", *Economica*, 56, pp. 255-265.
- ALCHAIN, A. (1950): "Uncertainty, evolution, and economic theory", *Journal of Political Economy*, 58(3), pp. 211-221.
- ALDRICH H. E. (1979): *Organizations and environments*. Prentice-Hall. Englewood Cliffs, NJ.
- AREND, R.J. (1999): "Emergence of entrepreneurs following exogenous technological change", *Strategic Management Journal*, 20, pp. 31-47.
- AUDRETSCH, D.B. (1995): *Innovation and Industry Evolution*. MIT Press., Cambridge.
- AUDRETSCH, D.B. (2000): "Entrepreneurship in Germany"; en Sexton, D.L. y Landström, H. (eds.), *Handbook of Entrepreneurship*. Blackwell Publishers. Malden, MA. USA.
- BAIN, J. (1956): *Barriers to New Competition*, Harvard University Press., Cambridge.
- BAIN, J. (1959): *Industrial Organization*. Wiley, New York.
- BARNETT, W.P. (1997): "The dynamics of competitive intensity", *Administrative Science Quarterly*, 42, pp. 128-160.
- BARNEY, J. (1986): "Strategic factor markets: expectations, luck and business strategy", *Management Science*, 32(10), pp. 1231-1241.
- BAUM, J.A.C.; HAVEMAN H. (1997): "Love thy neighbor? Differentiation and agglomeration in the Manhattan hotel industry, 1898-1990", *Administrative Science Quarterly*, 42, pp. 304-338.
- BAUM, J.A.C.; MEZIAS, S.J. (1992): "Localized competition and organizational failure in the Manhattan hotel industry, 1898-1990", *Administrative Science Quarterly*, 37, pp. 580-604.
- BAUM, J.A.C.; SINGH, J.V. (1994): "Organizational niches and the dynamics of organizational founding", *Organization Science*, 5, pp. 483-501.
- BIGGADIKE, E.R. (1979): "The risky business of diversification", *Harvard Business Review*, 57, pp. 103-111.

- BREZIS, E.S.; KRUGMAN, P.R.; TSIDDON, D. (1993): "Leapfrogging in international competition: A theory of cycles in national technological leadership", *American Economic Review*, 83(5), pp. 1211-1219.
- BRITTAİN, J.W.; FREEMAN, J.H. (1980): "Organizational proliferation and density dependent selection"; en Kimberly, J.R.; Miles R. (ed.): *The organizational life cycle*, Jossey-Bass, San Francisco, pp. 291-338.
- CARROLL, G.R. (1984): "Organizational ecology", *Annual Review of Sociology*, 10, pp. 71-93.
- CARROLL, G.R. (1985): "Concentration and specialization: Dynamics of niche width in populations of organizations", *American Journal of Sociology*, 90, pp. 1262-1283.
- CAVES, R.E. (1972): *American Industry: Structure, Conduct, and Performance*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- CONNER, K.R. (1991): "A historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: do we have a new theory of the firm?", *Journal of Management*, 17(1), pp. 121-154.
- COOPER, A.C.; GIMENO-GASCÓN, F.J. (1992): "Entrepreneurs, processes of founding, and new-firm performance"; en D.L. Sexton y J.D. Kasarda (eds.): *The State of the Art of Entrepreneurship*, PSW-KENT Publishing Co, Boston, pp. 301-340.
- CRANDALL, R.W. (1986): *Up from the ashes: the rise of the steel minimill in the United States*. Brookings Institution, Washington.
- DEAN, T.J.; BROWN, R.L.; BAMFORD, C.E. (1998): "Differences in large and small firm responses to environmental context: strategic implications from a comparative analysis of business formations", *Strategic Management Journal*, 19, pp. 709-728.
- DEAN, T.J.; MEYER, G.D. (1996): "Industry environments and new venture formations in U.S. manufacturing: a conceptual and empirical analysis of demand determinants", *Journal of Business Venturing*, 11, pp. 107-132.
- DELACROIX, J., SOLT, M.E. (1988): "Niche formation and foundings in the California wine industry, 1941-84"; In G. R. Carroll (ed.), *Ecological models of organizations*, pp. 53-70. Cambridge, MA: Ballinger.
- DELACROIX, J., SWAMINATHAN, A. (1991): "Cosmetic, speculative, and adaptive organizational change in the wine industry: A longitudinal study", *Administrative Science Quarterly*, 36, pp. 631-662.
- DIERICKX, I.; COOL, K. (1989): "Asset stock accumulation and the sustainability of competitive advantage", *Management Science*, 35(2), pp. 1504-1511.
- GARCÍA LILLO, F.; MARCO LAJARA, B. (1999): "La creación de nuevas empresas como motor generador de riqueza y bienestar económico: factores de éxito y fracaso"; comunicación presentada al IX Congreso Nacional de ACEDE, Burgos.
- GARCÍA VILLAVERDE, P.M.; SÁEZ MARTÍNEZ, F.J. Y BARBA SÁNCHEZ, V. (1999): "Análisis del resultado de las empresas de nueva creación: influencia de la estrategia y el sector de actividad", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3, pág. 109-226.
- GORECKI, P.K. (1975): "The determinants of entry, by new and diversifying enterprises in the UK manufacturing sector 1958-1963: Some tentative results", *Applied Economics*, 7, pp. 139-147.
- GRANT, R.M. (1998): *Dirección Estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones*. Civitas, Madrid.
- GRESOV, C.; HAVEMAN, H.A.; OLIVA, T.A. (1991): "Organizational design, inertia, and the dynamics of competitive response", *Organization Science*, 4(2), 181-208.
- HANNAN, M.T.; FREEMAN, J.H. (1977): "The population ecology of organizations", *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- HANNAN, M.T.; FREEMAN, J.H. (1984): "Structural inertia and organizational change", *American Sociological Review*, 29, pp. 149-164.
- HAYEK, F.A. (1948): *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press., Chicago.
- HENDERSON, R.M.; CLARK, K.B. (1990): "Architectural innovation: the reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms", *Administrative Science Quarterly*, 35, pp. 9-30.
- HIGHFIELD, R.; SMILEY, R. (1987): "New business start and economic activity: An empirical investigation", *International Journal of Industrial Organization*, 5, pp. 51-66.
- HILL, C.H.W.L.; DEEDS, D.L. (1996): "The importance of industry structure for the determination of firm profitability: a neo-austrian perspective", *Journal of Management Studies*, 33(4), pp. 429-451.
- HOFER, C.W.; SANDBERG, W.R. (1987): "Improving new venture performance: some guidelines for success", *American Journal of Small Business*. Summer, pp. 11-25.
- KIRCHHOFF, B.A. (1990): "Creative destruction among industrial firms in the United States"; en Acs, Z.J.; Audretsch, D.B. (eds.): *The Economics of Small Firms: A European Challenge*, Routledge, pp. 101-116.
- KIRZNER, I.M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*, Chicago University Press., Chicago.
- KIRZNER, I.M. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*, Chicago University Press., Chicago.
- KNIGHT, F.H. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin, Boston.
- KUNKEL, S.W. (1991): "The impact of strategy and industry on new venture performance", *Dissertation Abstracts International*, N. 52, 06A.
- LEIBENSTEIN, H. (1979): "The general x-efficiency paradigm and the role of the entrepreneur", en Rizzo, M.J. (ed.): *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*. Heath, Lexington.

- LITTLECHILD, S.C.; OWEN, G. (1980): "An austrian model of the entrepreneurial market process", *Journal of Economic Theory*, 23, pp. 361-379.
- LOW, M.B.; ABRAHAMSON, E. (1997): "Movements, bandwagons, and clones: industry evolution and the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, 12, pp. 435-457.
- MANN, H.M. (1966): "Seller concentration, barriers to entry, and rates of return in thirty industries, 1950-1960", *Review of Economics and Statistics*, 48, pp. 296-307.
- MASON, E. (1939): "Price and production policies of large-scale enterprise", *American Economic Review*, Suppl. 29, pp. 61-74.
- MCCANN, J.E. (1991): "Patterns of growth, competitive technology, and financial strategies in young ventures", *Journal of Business Venturing*, 6, pp. 189-208.
- MCDUGALL, P.P.; ROBINSON, R.B.; DENISI, A.S. (1992): "Modeling new venture performance: an analysis of new venture strategy, industry structure, and venture origin", *Journal of Business Venturing*, 7, pp. 267-289.
- NELSON, R.R.; WINTER, S.G. (1982): *The Evolutionary Theory of Economic Change*. Belknap Press, Cambridge.
- PENROSE, E.T. (1963): *The Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell, Oxford.
- PORTER, M.E. (1980): *Competitive strategy*. Free Press, New York.
- PORTER, M.E. (1981): "The contributions of industrial organization to strategic management", *Academy of Management Journal*, 4, pp. 609-620.
- REINGANUM, J.F. (1985): "Innovation and Industry Evolution", *The Quarterly Journal of Economics*, C, pp. 81-99.
- ROBINSON, K.C. (1998): "An examination of the influence of industry structure on eight alternative measures of new venture performance for high potential independent new ventures", *Journal of Business Venturing*, 14, pp. 165-187.
- ROBINSON, K.C.; MCDUGALL, P.P. (1998): "The impact of alternative operationalizations of industrial structural elements on measures of performance for entrepreneurial manufacturing ventures", *Strategic Management Journal*, 19(11), pp. 1079-1110.
- ROMANELLI, E. (1989): "Environments and strategies of organization start-up: effects on early survival", *Administrative Science Quarterly*, 34, pp. 369-387.
- ROMANELLI, E.; TUSHMAN, M.L. (1986): "Inertia, environments, and strategic choice: a quasi-experimental design for comparative-longitudinal research", *Management Science*, 32(5), pp. 608-622.
- RUMELT, R. (1991): "How much does industry matter?", *Strategic Management Journal*, 12(3), pp. 167-185.
- SANDBERG, W.R.; HOFER, C.W. (1987): "Improving new venture performance: the role of strategy, industry structure, and the entrepreneur", *Journal of Business Venturing*, 2, pp. 5-28.
- SCHUMPETER, J.A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper and Row, New York.
- SIEGFRIED, J.J.; EVANS, L.B. (1994): "Empirical studies of entry and exit: a survey of the evidence", *Review of Industrial Organization*, 2, pp. 121-155.
- SIMERLY, R.L.; LI, M. (2000): "Environmental dynamism, capital structure and performance: A theoretical integration and an empirical test", *Strategic Management Journal*, 21, pp. 31-49.
- SPENCE, A.M. (1981): "The learning curve and competition", *Bell Journal of Economics*, 12, pp. 49-70.
- STUART, R.; ABETTI, P.A. (1987): "Start-up ventures: towards the prediction of initial success", *Journal of Business Venturing*, 2, pp. 215-230.
- TSAI, W.M.; MACMILLAN, I.C.; LOW, M.B. (1991): "Effects of strategy and environment on corporate venture success in industrial markets", *Journal of Business Venturing*, 6, pp. 9-28.
- TUSHMAN, M.L.; ANDERSON, P. (1986): "Technological discontinuities and organizational environment", *Administrative Science Quarterly*, 31, (September), pp. 439-465.
- VECIANA VERGÉS, J.M. (1987): "Evaluación de una oportunidad empresarial", *Nueva Empresa*, 275, pp.72-75.
- VENTURA VICTORIA, J. (1996): *Análisis dinámico de la estrategia empresarial: Un ensayo interdisciplinar*. Universidad de Oviedo.
- WERNERFELT, B. (1984): "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal*, 5(2), pp. 171-180.
- WOO, C.Y.; COOPER, A.C. (1981): "Strategies of effective low share businesses", *Strategic Management Journal*, 2, pp. 301-318.
- YIP, G.S. (1982): *Barriers to Entry: A Corporate Perspective*. Lexington Books, Lexington.
- ZAHRA, S.A.; BOGNER, W.C. (1999): "Technology strategy and software new ventures' performance: Exploring the moderating effect of the competitive environment", *Journal of Business Venturing*, 15, pp. 135-173.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 1 de febrero de 2002 y fue aceptado para su publicación el 10 de octubre de 2002.

