

COASE, R.H. (1994)

La empresa, el mercado y la ley

Madrid: Alianza Economía

Capítulo 2

LA NATURALEZA DE LA EMPRESA*

La teoría económica ha fracasado en el pasado a la hora de establecer claramente sus supuestos. Los economistas, al elaborar la teoría, han omitido con frecuencia examinar los cimientos sobre los que ella se erigía. Este examen es, sin embargo, esencial no sólo para evitar malos entendidos y controversias innecesarias que surgen de la falta de conocimiento de los supuestos, sino también debido a la gran importancia que tiene en economía el buen juicio a la hora de seleccionar entre conjuntos rivales de supuestos. Por ejemplo, se sugiere que el uso de la palabra «empresa» en economía puede ser distinto del que puede hacer de este término «el hombre común»¹. En la teoría económica hay, aparentemente, una tendencia a comenzar el análisis con la empresa individual y no con la industria². Por ello se hace imprescindible no sólo dar una definición precisa de la palabra «empresa», sino también aclarar la diferencia, si es que existe, con una empresa en el mundo real. Joan Robinson ha dicho que «son dos las preguntas que deben hacerse sobre un conjunto de supuestos en economía: ¿Son operativos? ¿Se corresponden con el mundo real?»³. Sin embargo, tal como apunta Robinson, «con frecuencia un conjunto es operativo y el otro realista», aunque puede haber ramas de la teoría donde existan supuestos que posean ambos atributos. En el presente artículo se espera demostrar que puede obtenerse una definición de la empresa no sólo realista, en la medida en que se corresponde con lo que se entiende por empresa en el mundo real, sino además

* Reimpresión de *Economica*, n.s., 4 (noviembre de 1937).

¹ Joan Robinson, *Economics is a Serious Subject* (Cambridge, Inglaterra: W. Heffer & Sons, 1932), 12.

² Véase Nicholas Kaldor, «The Equilibrium of the Firm», *Economic Journal* 44 (marzo de 1944), 60-76.

³ Robinson, *Serious Subject*, 6.

operativa por dos de los instrumentos más poderosos del análisis económico desarrollados por Marshall: las ideas de margen y sustitución, que conjuntamente dan la idea de sustitución en el margen⁴. Nuestra definición debe, por lo tanto, «estar vinculada con relaciones formales que sean capaces de ser concebidas de forma exacta»⁵.

I

Es conveniente, al intentar encontrar una definición de la empresa, considerar el sistema económico tal como es tratado por los economistas. Analicemos en primer lugar la descripción del sistema económico dada por sir Arthur Salter. «El sistema económico normal funciona solo. En su funcionamiento cotidiano no está bajo ningún control central. No necesita ninguna vigilancia. En el espectro completo de actividades y necesidades humanas, la oferta se ajusta a la demanda y la producción al consumo por un proceso que es automático, elástico y sensible»⁶. El economista piensa que el sistema económico está coordinado por el mecanismo de precios, y que la sociedad se convierte no en una organización, sino en un organismo⁷. El sistema económico «funciona solo». Ello no significa que no exista planificación por parte de los individuos. Éstos realizan previsiones y eligen entre alternativas, lo cual es necesario para que haya orden en el sistema. Pero esta teoría supone que la dirección de los recursos depende directamente del mecanismo de precios. Por otra parte, suele considerarse como una objeción a la planificación económica el que la misma solamente trate de realizar lo que ya se alcanza con el mecanismo de precios⁸. La descripción de sir Arthur Salter ofrece un esquema muy incompleto de nuestro sistema económico. Dentro de la empresa, esa definición no se ajusta en lo más mínimo. Por ejemplo, en la teoría económica hallamos que la asignación de los factores de producción entre distintos usos está determinada por el mecanismo de precios. El precio del factor A es más elevado en X que en Y. Como resultado, A se mueve de Y a X hasta que la diferencia de precios entre X e Y desaparece, excepto cuando compensa otras desventajas diferenciales. Aun así, en el mundo real encontramos que hay muchas áreas en las que esta situación no se produce. Si un trabajador se mueve del departamento Y al X, no lo hace debido a un cambio en los precios relativos, sino porque le ordenaron que lo haga. Hay quienes objetan la planificación económica sobre la base de que el problema se

⁴ J. M. Keynes, *Essays in Biography* (Londres: Macmillan & Co., 1933), 223-24.

⁵ L. Robbins, *Nature and Significance of Economic science* (Londres, Macmillan & Co., 1932), 66.

⁶ Esta descripción se ha tomado con la autorización de D. H. Robertson, *The Control of Industry*, edición revisada (Londres: Nisbet & Co., 1928) 85, y de Arnold Plant, «Trends in Business Administration», *Economica* 12, n.º 35 (febrero de 1932), 387. Aparece en J. A. Salter, *Allied Shipping Control* (Oxford, Clarendon Press, 1921), 16-17.

⁷ Véase F. A. Hayek, «The Trend of Economic Thinking», *Economica* (mayo de 1933).

⁸ *Ibid.*

resuelve a través de movimientos de precios. A éstos se les puede responder que hay una planificación dentro de nuestro sistema económico que es por completo diferente de la planificación individual antes mencionada y que es similar a lo que se denomina planificación económica. El ejemplo recién citado es típico de un vasto campo de nuestro moderno sistema económico. Obviamente, los economistas no se han olvidado de este factor. Marshall introduce a la organización como un cuarto factor de la producción. J. B. Clark asigna al empresario la función coordinadora. Knight incluye gerentes que coordinan. Tal como comenta D. H. Robertson, encontramos «islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente, como trozos de mantequilla coagulada en un cazo con leche cortada»⁹. Pero dado que generalmente se argumenta que la coordinación se realiza a través del mecanismo de precios, ¿por qué dicha organización es necesaria? ¿Por qué existen estas «islas de poder consciente»? Fuera de la empresa, los movimientos de precios determinan la producción, que es organizada por una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de la empresa estas transacciones mercantiles son eliminadas y, en lugar de la complicada estructura del mercado, aparece el empresario coordinador, quien dirige la producción¹⁰. Está claro que éstos son métodos alternativos para coordinar la producción. Sin embargo, teniendo en cuenta que si la producción es regulada por los movimientos de precios, la misma podría llevarse a cabo sin ningún tipo de organización, bien podemos preguntarnos: ¿por qué existe la organización?

Naturalmente, varía muchísimo el grado en que el mecanismo de precios es desplazado. En un centro comercial, la asignación de los distintos locales en el edificio puede ser realizada por la autoridad controladora o también puede alcanzarse como resultado de una subasta competitiva por el espacio. En la industria del algodón de Lancashire, un tejedor puede alquilar energía y espacio para su negocio y obtener telar e hilo a crédito¹¹. Esta coordinación de varios factores de producción se concreta casi siempre sin el concurso del mecanismo de precios. Como es evidente, la cantidad de integración «vertical», y el grado de supresión del mecanismo de precios, difiere mucho de una industria a otra y de una empresa a otra.

Yo creo que puede suponerse que la señal distintiva de la empresa es el desplazamiento del mecanismo de precios. Como indica Robbins, está «relacionada con una red exterior de costes y precios relativos»¹², pero es importante descubrir la naturaleza exacta de esta relación. La distinción entre la asignación de recursos en una empresa y la asignación de recursos en el sistema econó-

⁹ Robertson, *Control of Industry*, 85.

¹⁰ En el resto de este artículo utilizaré el término «empresario» para referirme a la persona o personas que, en un sistema competitivo, toman el lugar del mecanismo de precios en la dirección de recursos.

¹¹ Reino Unido, Parlamento, Comité sobre Industria y Comercio, *Survey of Textile Industries* 26 (1928).

¹² Robbins, *Nature and Significance*, 71.

mico ha sido descrita con énfasis por Maurice Dobb al discutir la concepción del capitalista sostenida por Adam Smith: «Comenzó a comprenderse que había algo más valioso que las relaciones dentro de cada fábrica o unidad capitaneada por un empresario; estaban sus relaciones con el resto del mundo económico más allá de su esfera inmediata... el empresario se ocupa de la división del trabajo dentro de cada empresa, y planea y organiza con gran minuciosidad», pero «él está vinculado con la amplia especialización económica de la que él mismo es una unidad especializada. Aquí él juega el papel de célula en un organismo mayor, prácticamente inconsciente de la función más integradora que le compete»¹³.

Los economistas tratan el mecanismo de precios como un instrumento coordinador y también admiten la función coordinadora del «empresario». Es entonces fundamental investigar por qué la coordinación es la labor del mecanismo de precios en un caso y del empresario en otro. El propósito de este artículo es el de crear un puente —sobre lo que parece ser un punto débil de la teoría económica— entre el supuesto (hecho con ciertos propósitos) de que los recursos se asignan a través del mecanismo de precios y el supuesto (hecho con otros objetivos) de que dicha asignación depende del empresario-coordinador. Debemos explicar los fundamentos sobre los cuales, en la práctica, se efectúa esta elección entre alternativas¹⁴.

II

Nuestra misión es intentar descubrir por qué surge la empresa en una economía especializada de intercambio. El mecanismo de precios (considerado sólo desde el punto de vista de la dirección de recursos) puede ser desplazado si la relación que lo reemplaza es deseada por sí misma. Este sería el caso, por ejemplo, de un grupo de individuos que prefiriera trabajar bajo la dirección de una persona determinada. Dichos individuos aceptarían una menor remuneración con tal de trabajar bajo sus órdenes, y las empresas, lógicamente, se organizarán a partir de ello. Pero parece que ésta no es una razón muy importante,

¹³ Maurice Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress* (Londres: G. Routledge & Sons, 1925), 20. Cf. también H. D. Henderson, *Supply and Demand* (Londres: Nisbet & Co., 1932), 3-5.

¹⁴ Es fácil comprobar que cuando el Estado asume la dirección de una industria, al planificar su actividad está haciendo algo que era antes realizado por el mecanismo de precios. No siempre llega a advertirse que cualquier hombre de negocios —al definir las relaciones entre sus departamentos— también está haciendo algo que puede ser organizado a través del mecanismo de precios. Existe, por lo tanto, una justificación en la respuesta de Durbin a quienes hacen hincapié en los problemas que deben solucionarse mediante la planificación económica de que los mismos problemas deben resolverlos los hombres de negocios en el sistema competitivo. (Véase E. F. M. Durbin, «Economic Calculus in a Planned Economy», *Economic Journal* 46 (diciembre de 1936), 676-90.) La importante diferencia entre estos dos casos es que la planificación económica es impuesta a la industria, mientras que las empresas surgen voluntariamente, pues representan un método más eficiente de organizar la producción. En un sistema competitivo existe una cantidad «óptima» de planificación.

pues da la impresión de que, en realidad, está operando una tendencia opuesta, si se juzga por el valor que se otorga a la ventaja de «ser uno mismo su propio jefe»¹⁵. Naturalmente, si el propósito fuera el de controlar y no ser controlado, es decir, ejercer poder sobre otro, entonces las personas estarían dispuestas a renunciar a algunas cosas con tal de dirigir a otros. En definitiva, estarían dispuestas a pagar a los otros más de lo que pueden obtener a partir del mecanismo de precios con tal de tener dicho poder. Pero esto implicaría que los que dirigen, pagan para poder hacerlo, y que a ellos no se les paga por dirigir, y esto no es verdad en la mayoría de los casos¹⁶. Las empresas existirían aunque los compradores prefirieran los productos elaborados por ellas antes que los producidos de otra manera, pues aun en campos donde dicha preferencia (si es que se da) se espera que sea insignificante, las empresas continúan existiendo en el mundo real¹⁷. Por lo tanto tienen que existir otros elementos implicados en el tema.

La principal razón por la que es provechoso establecer una empresa es, aparentemente, la existencia de un coste necesario por utilizar el mecanismo de precios. El coste más obvio por «organizar» la producción a través de este mecanismo es el de descubrir cuáles son los precios relevantes¹⁸. Este coste puede ser reducido, pero no eliminado, por la aparición de especialistas que vendan esta información. Los costes por negociar y cerrar un contrato individual para cada transacción de intercambio que tiene lugar en el mercado también han de ser tenidos en cuenta¹⁹. Por otra parte, en algunos mercados, por ejemplo, en las lonjas, se desarrolla una técnica para minimizar los costes de contratación, pero no se los elimina. Es verdad que no desaparecen los contratos cuando existe una empresa, pero se reduce muchísimo su cantidad. Un factor de producción (o su propietario) no necesita formalizar una serie de contratos con los factores con los que está cooperando dentro de la empresa, como sería el caso si dicha cooperación fuera el resultado directo del funcionamiento del mecanismo de precios, pues esta serie de contratos se sustituye por uno solo. A esta altura

¹⁵ Cf. Harry Dawes, «Labour Mobility in the Steel Industry», *Economic Journal* 44 (marzo de 1934), 86, quien cita como ejemplo «el éxodo hacia los comercios minoristas y agentes de seguros de los hombres mejor pagados entre los especialistas, debido al deseo (normalmente el principal objetivo en la vida de un trabajador) de ser independientes».

¹⁶ Esto no es totalmente fantástico. De algunos propietarios de pequeños negocios se dice que ganan menos que sus empleados.

¹⁷ G. F. Shove en «The Imperfection of the Market: A Further Note», *Economic Journal* 43 (marzo de 1933), 116, n.º 1, destaca que dichas preferencias pueden existir, aunque el ejemplo que da es prácticamente el contrario al dado en el texto.

¹⁸ De acuerdo con Nicholas Kaldor, «A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium», *Review of Economic Studies* (febrero de 1934), 123, uno de los supuestos de la teoría estática es que «todos los precios relevantes... son conocidos por los individuos». Pero esto, evidentemente, no es cierto para el mundo real.

¹⁹ Esta influencia fue apuntada por Abbott Usher al discutir el desarrollo del capitalismo. Usher dice: «Las sucesivas compras y ventas de productos parcialmente terminados eran un desperdicio de energía». (*An Introduction to the Industrial History of England* [Boston: Houghton Mifflin Co., 1920], 13.) Pero no desarrolla la idea ni considera por qué dichas operaciones de compra-venta todavía existen.

es fundamental tomar nota del carácter del contrato al que se somete el factor que es empleado dentro de una empresa. El contrato es un documento por medio del cual el factor, por una determinada remuneración (que puede ser fija o fluctuante), acepta obedecer las directivas de un empresario dentro de ciertos límites²⁰. La esencia del mismo es que solamente debe establecer los límites a los poderes del empresario. Dentro de ellos, éste puede, por lo tanto, dirigir los otros factores de producción.

Existen, además, otras desventajas —o costes— como consecuencia de la utilización del mecanismo de precios. Se puede desear realizar un contrato de larga duración para la entrega de un artículo o servicio. Ello puede deberse a que si un documento de esta clase se establece por un período de tiempo más prolongado, en vez de varios por períodos cortos, entonces se pueden evitar algunos costes por la concreción de contratos intermedios. O, a causa de la actitud frente al riesgo que tienen las personas implicadas, pueden preferirlo por un largo tiempo antes que por un breve período. Ahora bien, debido a la dificultad de hacer predicciones, cuanta mayor duración tenga el contrato para proveer un bien o un servicio, entonces es más improbable y, en efecto, menos deseable para el adquirente especificar qué espera que haga la otra parte contratante. Al proveedor del servicio o del producto puede resultarle indiferente el curso de acción que se sigue, no así al adquirente de dicho servicio o producto. El comprador no sabrá cuál de estos cursos de acción posibles deseará que se adopte por el proveedor. Por lo tanto, el servicio que se provee se expresa en términos generales y se dejan los detalles para más tarde. Todo lo que se estipula en el contrato son los límites que tendrá la actividad de la persona que aporta el producto o servicio. Las especificaciones de lo que se espera que el proveedor haga no se consignan en el documento, sino que son decididas después por el adquirente. Cuando la dirección de los recursos (dentro de los límites del contrato) se hace dependiente del comprador se puede obtener entonces la relación que yo denomino «empresa»²¹. Es probable que una empresa aparezca en aquellos casos en los que un contrato de muy corto plazo sería insatisfactorio. Es evidente que es de mayor relevancia en los servicios —trabajo— que en la compra de productos. En el caso de los productos, los *ítems* principales se pueden establecer previamente y los detalles que se decidirán después serán de menor importancia.

Podemos resumir esta parte del argumento diciendo que el funcionamiento del mercado cuesta algo y que al formar una organización y permitir a una autoridad (al empresario) dirigir los recursos, se ahorran algunos costes para operar en el mercado. El empresario debe realizar su función a un menor coste, te-

²⁰ Podría no fijarse límites a los poderes del empresario. Ello sería esclavitud voluntaria. De acuerdo con Francis R. Batt, *The Law of Master and Servant*, 1.^a ed. (Londres: Sir I. Pitman & Sons, 1929), 18, dicho contrato sería nulo y no podría imponerse su cumplimiento.

²¹ Naturalmente, no puede trazarse una división estricta que determine si existe o no una empresa. Puede haber mayor o menor dirección. Es similar al problema legal de si se trata de la relación patrón y sirviente, o principal y agente. Véase la discusión de este problema más adelante.

niendo en cuenta que puede obtener factores de producción a un precio más bajo que las transacciones mercantiles que evita, porque siempre es posible volver al mercado libre si no es capaz de conseguirlo.

La cuestión de la incertidumbre es generalmente considerada vital para estudiar el equilibrio de la empresa; parece improbable que una empresa surja sin su existencia. Hay quienes, como Knight, hacen del «modo de pago» la señal distintiva de una empresa —unos ingresos fijos están garantizados para algunos de los implicados en la producción por una persona que recibe los ingresos residuales y fluctuantes—. Pero da la impresión de que los mismos introducen un aspecto irrelevante con relación al problema que estamos analizando. Un empresario puede vender sus servicios a otro por una determinada suma de dinero, mientras que el pago a sus empleados consiste principal o exclusivamente en compartir las ganancias²². La cuestión significativa parece ser por qué la asignación de los recursos no se hace en forma directa a través del mecanismo de precios. Otro factor que no debe olvidarse es que las transacciones de intercambio en el mercado y aquellas organizadas dentro de la empresa no reciben el mismo trato por parte de los gobiernos o entes reguladores. Si consideramos el funcionamiento de un impuesto sobre ventas, está claro que se trata de un gravamen sobre transacciones mercantiles, pero no sobre las mismas transacciones si éstas son efectuadas dentro de la empresa. Entonces, por tratarse de métodos alternativos de «organización» —a través del mecanismo de precios o de un empresario— dichas regulaciones harán surgir empresas que de otra manera no tendrán razón de ser. En una economía especializada de intercambio, ello aportaría una causa para su surgimiento. Naturalmente, en la medida en que las empresas ya existen, disposiciones como los impuestos sobre las ventas conseguirán hacerlas más grandes de lo que serían de otra manera. Del mismo modo, sistemas de cuota y de control de precios que implican racionamiento y que no son de aplicación a las empresas que producen esos artículos para sí mismas, al dar ventaja a los que los hacen dentro de ellas y no a través del mercado, necesariamente fomentan su crecimiento. Pero es difícil creer que medidas tales como las mencionadas han hecho que surjan las empresas, aunque tenderían a producir este resultado si no existieran antes otras causas.

Estas son, entonces, las razones por las que existen entidades como las empresas en una economía especializada de intercambio, en la que en general se supone que la distribución de los recursos se «organiza» a través del mecanismo de precios. Una empresa, por lo tanto, consiste en un sistema de relaciones que aparece cuando la dirección de recursos depende de un empresario.

El planteamiento expuesto parece ofrecer una ventaja, en la medida en que es posible dar un significado científico a lo que se expresa cuando se dice que una empresa crece o se hace más pequeña. Un empresa crece cuando el empresario organiza transacciones adicionales (que pueden ser transacciones de intercambio coordinadas a través del mecanismo de precios); y se reduce cuando las

²² Las opiniones de Knight se examinan más adelante con mayor detalle.

abandona. Surge entonces la pregunta de si es posible estudiar las fuerzas que determinan la magnitud de una empresa. ¿Por qué el empresario no organiza una transacción menos o una más? Es interesante destacar que Knight considerara:

que la relación entre eficiencia y tamaño es uno de los problemas más serios de la teoría. Se trata en buena medida, en contraste con la relación para una fábrica, de un asunto de personalidad y accidente históricos más que de principios generales inteligibles. Pero el problema es particularmente importante, pues la posibilidad de ganancias monopólicas ofrece un poderoso incentivo a una continua e ilimitada expansión de la empresa, cuya fuerza se debe compensar por otra de igual fuerza debido al decrecimiento de la eficiencia (en la generación de ingresos monetarios) con el crecimiento en tamaño, aun cuando exista competencia en el límite²³.

Knight parece considerar imposible tratar de forma científica los determinantes del tamaño de una empresa. Pero, sobre la base del concepto de empresa desarrollado, lo intentaremos.

Se sugirió que la introducción de la empresa se debía principalmente a la existencia de costes producidos por utilizar el mercado. Una pregunta que resulta oportuno formular (sin relación alguna con las consideraciones sobre el monopolio presentadas por Knight) es: ¿Por qué, si a través de la organización se pueden eliminar ciertos costes y reducir los de producción, hay transacciones mercantiles?²⁴ ¿Por qué toda la producción no la realiza una única y gran empresa? Parecen existir, sin embargo, algunas explicaciones posibles.

En primer lugar, en la medida en que una empresa crece, puede haber una caída en el rendimiento del empresario, es decir, los costes por organizar transacciones adicionales dentro de la empresa pueden crecer²⁵. Obviamente, se alcanza un punto en el que los costes por organizar una transacción suplementaria dentro de la empresa son iguales a los costes necesarios para realizarla en el mercado libre, o a los costes de organización de otro empresario. En segundo lugar, puede ocurrir que a medida que aumenten las transacciones que deben organizarse, el empresario fracase a la hora de situar los factores de producción en los usos para los que su valor sea mayor, es decir, no sea capaz de hacer el mejor uso de los factores de producción. También aquí se llegaría a un punto en el que las pérdidas ocasionadas por la deficiente utilización de recursos sería

igual a los costes por utilizar el mercado o a las pérdidas que se producirían si la transacción fuera organizada por otro empresario. Por último, el precio de entrega de uno o más de los factores de producción puede crecer, debido a que las «otras desventajas» de una empresa pequeña son mayores que en una gran empresa²⁶. Naturalmente, el punto real en el cual cesa la expansión de una empresa podría estar determinado por una combinación de los factores antes mencionados. Las dos primeras razones dadas se corresponden probablemente con la frase de los economistas «rendimientos decrecientes de la gerencia»²⁷.

En el párrafo precedente se ha apuntado que una empresa tenderá a expandirse hasta que los costes por organizar una transacción suplementaria dentro de ella se hagan iguales a los costes por llevarla a cabo a través de un intercambio en el mercado libre, o a los costes de ser organizada por otra empresa. Pero si la empresa frena su expansión en un punto en el que sus costes estén por debajo de los que le representaría utilizar el mercado libre, o cuando sus costes sean menores a los costes de organización de otra empresa, entonces, en la mayoría de los casos (excluyendo el caso de «combinación»)²⁸, ello implicaría que hay una transacción mercantil entre estos dos productores, cada uno de los cuales podría organizarla a un coste menor de los costes de utilizar el mercado. ¿Cómo se resuelve esta paradoja? Si consideramos un ejemplo la razón quedará clara. Supongamos que A comprara un producto a B y que ambos, A y B, pudieran efectuar esta transacción mercantil por menos de su coste actual. B, podemos suponer, no está organizando un proceso o etapa de la producción, sino varios. Si A quiere evitar una transacción mercantil, entonces deberá asumir todos los procesos de producción controlados por B. Si A no los asume, quedará alguna transacción mercantil, aunque se compre un producto diferente. Pero hemos supuesto anteriormente que al expandirse cada productor se vuelve menos eficiente; los costes adicionales por organizar transacciones suplementarias aumentan. Es probable que los costes de organización que tendrá que asumir A por hacerse cargo de las transacciones que antes organizaba B serán mayores que los que le suponían a B hacer las mismas cosas. A, por lo tanto, se hará cargo de toda la organización de B sólo si sus costes por organizar el trabajo de

²⁶ Para una discusión sobre la variación del precio de entrega de los factores de producción a empresas de distinto tamaño, véase E. A. G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry*. (Londres: Nisbet & Co., 1931.) Se dice algunas veces que el precio de la capacidad organizativa aumenta con el tamaño de la empresa, pues los hombres prefieren ser jefes de pequeños negocios independientes antes que cabezas de departamentos de grandes empresas. Véase Eliot Jones, *The Trust Problem in the United States* (Nueva York, Macmillan & Co., 1921), 231, y D. H. Macgregor, *Industrial Combination* (Londres: G. Bell & Sons, 1906), 63. Este es un argumento frecuente entre quienes abogan por la racionalización. Se afirma que unidades más grandes serían más eficientes, pero debido al espíritu individualista de los pequeños empresarios, éstos optan por mantenerse independientes, a pesar del aparente crecimiento en los ingresos que la mayor eficiencia debida a la racionalización haría posible.

²⁷ Esta discusión es, naturalmente, breve e incompleta. Para un análisis más profundo de este problema, véase Kaldor, «Equilibrium of the Firm», y Austin Robinson, «The Problem of Management and the Size of Firms», *Economic Journal* 44 (junio de 1934), 242-57.

²⁸ Una definición de este término se da más adelante.

²³ Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Prefacio de la reedición (Londres: London School of Economics and Political Science, 1933).

²⁴ Hay algunos costes para operar en el mercado que solamente podrían eliminarse con la abolición de la «soberanía del consumidor» y éstos son los costes de venta al por menor. Es concebible que los mismos pudieran ser tan elevados que la gente estuviera dispuesta a aceptar raciones, pues el producto adicional a obtener compensaría la pérdida de la capacidad de elección.

²⁵ Este argumento supone que las transacciones de intercambio en un mercado pueden ser consideradas como homogéneas, lo que de hecho es falso. Esta complicación se tiene en cuenta más adelante.

B no son superiores a los costes de B en una cantidad igual a los costes por llevar a cabo una transacción de intercambio en el mercado libre. Pero si es rentable que exista una transacción mercantil, también será beneficioso dividir la producción de tal forma que los costes por organizar una transacción de más en cada empresa sean los mismos.

Hasta el momento se había supuesto que las transacciones de intercambio que se concretan a través del mecanismo de precios son homogéneas. En realidad, nada podía ser más dispar que las transacciones reales que tienen lugar en nuestro mundo moderno. Ello parece implicar que los costes de las transacciones de intercambio a través del mecanismo de precios variarán considerablemente, lo mismo que los costes por organizarlas dentro de las empresas. Puede pensarse entonces que, aparte del problema de la pérdida de beneficios, los costes por organizar algunas transacciones dentro de la empresa pueden ser mayores que los costes por llevar a cabo transacciones de intercambio en el mercado libre. Esto implicaría necesariamente que existirán transacciones de intercambio que se realizarán a través del mecanismo de precios, pero ¿quiere decir también que debería haber más de una empresa? Claro que no, pues todas esas áreas del sistema económico donde la dirección de recursos no depende directamente del mecanismo de precios podrían ser organizadas desde una empresa. Los factores discutidos parecen ser los importantes, aunque es difícil decir si los rendimientos decrecientes de la gerencia o el aumento en el precio de entrega de los factores pudieran serlo más aún.

A igualdad de factores, una empresa tenderá a crecer:

- a) si los costes de organización son menores y crecen más lentamente con un aumento de las transacciones organizadas;
- b) si es menos probable que el empresario cometa errores y el aumento de errores es menor cuando aumenten las transacciones organizadas;
- c) si es menor el crecimiento en el precio de entrega de los factores de producción a empresas de gran tamaño.

Aparte de la variación del precio de entrega de los factores de producción a empresas de diferente tamaño, parece que los costes de organización y las pérdidas debidas a errores crecerán con el aumento en la distribución espacial de las transacciones organizadas, con la disparidad de las transacciones y con la probabilidad de cambios en los precios relevantes²⁹. Cuantas más transacciones sean organizadas por un empresario, parece que las mismas tenderán a ser diferentes en su estilo o localización. Ello suministra una razón adicional de por qué la eficiencia tiende a decrecer cuando la empresa se hace más grande. Los

²⁹ Este aspecto del problema es subrayado por Kaldor, «Equilibrium of the Firm». Su importancia había sido apuntada previamente por E. A. G. Robinson, *Competitive Industry*, 83-106. Ello supone que un aumento en la probabilidad de movimientos de precios incrementa los costes de organización dentro de la empresa más de lo que crece el coste por llevar a cabo una transacción de intercambio en el mercado —lo que es probable,

inventos que intentan acercar los factores de producción mediante la reducción de la distribución espacial, tienden a aumentar el tamaño de las empresas³⁰. Innovaciones como el uso del teléfono y el telégrafo, que permiten reducir los costes de organización en lo referente al espacio, propiciarán un aumento en el tamaño de las empresas. Todos los cambios que posibilitan una mejora en las técnicas de administración tenderán a dicho aumento³¹.

Debe tenerse en cuenta que la definición de empresa dada puede ser utilizada para asignar un significado más preciso a los términos «combinación» e «integración»³². Hay una combinación cuando las transacciones que antes eran organizadas por dos o más empresarios las organiza ahora uno solo. Ésta se convierte en integración cuando incluye la organización de transacciones que anteriormente eran llevadas a cabo entre los empresarios en un mercado. Una empresa puede expandirse en cualquiera de estas dos formas. El conjunto de la «estructura competitiva de la industria» se hace tratable por las técnicas ordinarias del análisis económico.

III

El problema que se ha investigado en los capítulos precedentes no ha sido descuidado del todo por los economistas. Es ahora necesario considerar el porqué las razones expuestas para explicar el surgimiento de la empresa en una economía especializada de intercambio son preferibles a otras explicaciones propuestas.

Algunas veces se afirma que las razones para la existencia de una empresa

³⁰ Esta parece ser la importancia del tratamiento de la unidad técnica de E. A. G. Robinson, *Competitive Industry*, 27-33. Cuanto mayor sea la unidad técnica, aumentará la concentración de factores, y por lo tanto la empresa será probablemente más grande.

³¹ Debe tenerse en cuenta que la mayoría de los inventos cambian notablemente los costes de organización y los costes por utilizar el mecanismo de precios. En dichos casos, que el invento tienda a hacer crecer a la empresa o no dependerá del efecto relativo en esos dos conjuntos de costes. Por ejemplo, si el teléfono reduce los costes por utilizar el mecanismo de precios más de lo que reduce los costes de organización, entonces tendrá el efecto de reducir el tamaño de la empresa.

Una ilustración de estas fuerzas dinámicas la aporta Maurice Dobb, *Russian Economic Development since the Revolution* (Nueva York: E. P. Dutton & Co., 1928), 68: «Con la desaparición del trabajo servil, la fábrica, como un establecimiento donde el trabajo estaba organizado bajo el látigo de un controlador, perdió su *raison d'être* hasta que ésta se restableció con la introducción de maquinaria de potencia a partir de 1846». Es importante tomar conciencia de que el paso de un sistema doméstico a un sistema fabril no es un mero accidente histórico, sino que está condicionado por fuerzas económicas. Ello lo demuestra el hecho de que es posible moverse del sistema fabril al sistema doméstico, como en el caso de Rusia, o viceversa. La esencia de la servidumbre es que no se permite actuar al mecanismo de precios. Por lo tanto, debe existir una dirección de parte de un organizador. Cuando la servidumbre desapareció, se permitió que funcionara el mecanismo de precios. Hasta que la maquinaria situó a los trabajadores en una localización concreta, no mereció la pena desplazar el mecanismo de precios y establecer de nuevo la empresa.

³² Suele llamársela «integración vertical», y se la combina con el término «integración horizontal».

se encuentran en la división del trabajo. Esta es la opinión de Usher, adoptada y ampliada por Maurice Dobb. La empresa es «el resultado de la complejidad creciente en la división del trabajo... El crecimiento de esta diferenciación económica crea la necesidad de una fuerza integradora sin la cual la misma terminaría en un caos, y es a través de esa fuerza que las formas industriales en una economía diferenciada, son altamente significativas»³³. La respuesta a este argumento es obvia. La «fuerza integradora en una economía diferenciada» ya existe en forma del mecanismo de precios. Es quizá el principal logro de la ciencia económica haber demostrado que no hay motivo para suponer que la especialización conduzca necesariamente al caos³⁴. El fundamento sostenido por Maurice Dobb es por lo tanto inadmisibile. Lo que debe explicarse es por qué una fuerza integradora (el empresario) debe ser sustituida por otra fuerza integradora (el mecanismo de precios).

Las razones más interesantes (y tal vez las más aceptadas) que se han dado para explicar este hecho son las que se encuentran en la obra de Knight *Risk, Uncertainty and Profit*. Examinaremos sus opiniones con detalle.

Knight comienza con un sistema en el que no hay incertidumbre:

Actuando como individuos con absoluta libertad pero sin colusión, los hombres han organizado la vida económica con la división primaria y secundaria del trabajo, el uso de capitales, etc., desarrollándola hasta el estado en que se encuentra en los Estados Unidos hoy en día. El principal hecho que exige el uso de la imaginación es la organización interna de los grupos productivos o de las instituciones. Sin ninguna incertidumbre, y estando cada individuo en posesión de un perfecto conocimiento de la situación, no habría lugar para nada semejante a la administración responsable o el control de la actividad productiva. Incluso las transacciones mercantiles, en sentido realista, no existirían. El flujo de materias primas y servicios productivos hacia el consumidor sería totalmente automático³⁵.

Knight expresa que podemos imaginar este ajuste como «el resultado de un largo proceso de experimentación obtenido sólo mediante métodos de prueba-error», a la vez que no es necesario «imaginar a cada trabajador haciendo la acción correcta en el momento correcto en una suerte de “armonía preestablecida” con el trabajo de los demás. Pueden existir los gerentes, superintendentes, etc., con la misión de coordinar las actividades de los individuos», pero éstos desempeñarán una función rutinaria, «sin responsabilidad de ningún tipo»³⁶.

Knight continúa:

³³ Dobb, *Capitalist Enterprise and Social Progress*, 10. Las opiniones de Usher se pueden encontrar en su *Industrial History of England*, 1-18.

³⁴ Cf. J. B. Clark, *The Distribution of Wealth* (Nueva York: Macmillan & Co., 1931), que se refiere a las teorías del intercambio como una «teoría de la organización de una sociedad industrial».

³⁵ Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, 267.

³⁶ *Ibid.*, 267-68.

Con la introducción de la incertidumbre —el hecho de ignorar y la necesidad de actuar sobre la base de una opinión en vez de conocimiento— en esta situación paradisiaca, cambiaría completamente su carácter... Con la incertidumbre en acción, la ejecución de una actividad se convierte realmente en un aspecto secundario de la vida; el principal problema o función es decidir qué hacer y cómo hacerlo³⁷.

La incertidumbre proporciona entonces las dos características más importantes de la organización social:

En primer lugar, los bienes se producen para un mercado, sobre la base de una predicción impersonal de las necesidades, no para satisfacer los requerimientos de los productores. El productor asume la responsabilidad de predecir las necesidades de los consumidores. En segundo lugar, el trabajo de predecir, gran parte de la dirección tecnológica y el control de la producción se concentran más en un grupo reducido de productores, y aquí aparece un nuevo funcionario económico, el empresario... Cuando está presente la incertidumbre y la tarea de decidir qué hacer y cómo hacerlo tiene preeminencia sobre la ejecución, la organización interna de los grupos productivos no es más que un asunto de indiferencia o un detalle mecánico. La centralización de esta función decisoria y controladora es imperativa, este proceso... es inevitable...³⁸.

El cambio más radical es:

el sistema bajo el cual los confiados y emprendedores asumen el riesgo o dan seguridad a los tímidos y dubitativos al garantizar a estos últimos unos ingresos específicos a cambio de una asignación de los resultados reales... Tal como conocemos a la naturaleza humana, sería impracticable o muy inusual que una persona garantizara a otra un resultado definido de sus acciones sin tener el poder para dirigir su trabajo. Y por otra parte, la segunda persona no se pondría bajo la dirección de la primera sin esa garantía... La empresa y el sistema de salarios de la industria son la consecuencia de esta múltiple especialización de las funciones. Su existencia en el mundo es el resultado directo de la incertidumbre³⁹.

Estas citas transmiten la esencia de la teoría de Knight. La incertidumbre significa que las personas deben predecir las necesidades futuras. Por lo tanto, aparece una clase especial que dirige las actividades de los otros y a los que se les paga unos salarios garantizados. Funciona porque el buen juicio está generalmente asociado con la confianza en el propio juicio⁴⁰.

Pero Knight parece exponerse a críticas en varios aspectos. Primero, tal como él señala, el hecho de que algunas personas tengan un juicio mejor o ma-

³⁷ *Ibid.*, 268.

³⁸ *Ibid.*, 268-295.

³⁹ *Ibid.*, 270.

⁴⁰ *Ibid.*, 269-70.

por conocimiento no significa que sólo puedan obtener de los mismos unos ingresos y tomar parte activa en la producción. Ellos pueden vender su asesoramiento y conocimientos. Toda empresa compra servicios de asesores. Se puede imaginar un sistema en el que todo el asesoramiento y el conocimiento se compra cuando se necesite. También es posible obtener una recompensa por ese mejor conocimiento o juicio sin tomar parte de forma activa en la producción, concertando contratos con personas que están produciendo: un comerciante que compra para entregas futuras es un ejemplo de ello. Esto simplemente pone en evidencia que es posible dar una recompensa garantizada, aunque algunos actos se realicen sin una dirección en su ejecución. Knight manifiesta: «tal como conocemos la naturaleza humana, sería impracticable o muy inusual que una persona garantice a otra un resultado definido de sus acciones sin tener el poder para dirigir el trabajo». Esta afirmación es incorrecta. Una gran proporción de los trabajos se efectúan bajo contrato, es decir, al contratista se le asegura una suma de dinero con tal de que realice una acción. Pero ello no implica ninguna dirección. Significa, sin embargo, que el sistema de precios relativos ha sido modificado y que habrá un nuevo arreglo de los factores de producción⁴¹. El hecho de que Knight mencione que la «segunda persona no se pondría bajo la dirección de la primera sin dicha garantía» es irrelevante por lo que se refiere al problema que estamos examinando. Por último, es importante hacer notar que, aun en el caso de un sistema económico en el que no hubiera incertidumbre, Knight opina que habría coordinadores, aunque desempeñando exclusivamente tareas rutinarias. Y agrega de inmediato que existirían «sin responsabilidad de ningún tipo», lo que plantea la cuestión: «¿quién les paga y por qué? Knight no da ninguna razón por la cual el mecanismo de precios debe ser desplazado.

IV

Es necesario analizar otro punto más, y es la relevancia de esta discusión en relación con la cuestión general de la «curva de costes de la empresa».

Algunas veces se ha supuesto que una empresa está limitada en cuanto a su tamaño en el caso de competencia perfecta si su curva de costes tiene pendiente positiva⁴². En realidad, está limitada porque no originaría beneficios alcanzar una mayor producción que aquella en la que los costes marginales igualan a sus ingresos marginales⁴³. Pero es evidente que una empresa puede producir más

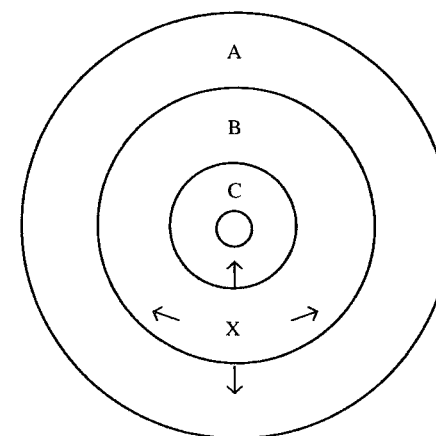
⁴¹ Esto demuestra que es posible tener un sistema de iniciativas privadas sin empresas. Sin embargo, en la práctica, las dos funciones de las empresas, la iniciativa (que en realidad influye sobre el sistema de precios relativos al pronosticar necesidades y actuar de acuerdo con esos propósitos) y la administración (que acepta el sistema de precios relativos como dado) son desempeñadas por las mismas personas aunque parece importante mantenerlas separadas en la teoría. El problema se discute detalladamente más adelante.

⁴² Véase Kaldor, «Equilibrium of the Firm», y Robinson, «Problem of Management».

⁴³ Austin Robinson llama a esto la «solución de la competencia imperfecta» para la supervivencia de la pequeña empresa.

de un artículo. Por lo tanto, parece, *prima facie*, que debe existir una razón por la cual esta pendiente positiva de la curva de costes en el caso de competencia perfecta —o el hecho de que el coste marginal no esté siempre por debajo de los ingresos marginales, o en el caso de competencia imperfecta— deba limitar el tamaño de la empresa⁴⁴. Joan Robinson establece la hipótesis simplificadora de que se produce solamente un producto⁴⁵. Pero es fundamental investigar cómo se determina el número de artículos que una empresa fabrica; por ello una teoría que suponga que se elabora un único producto no puede tener una significación práctica relevante.

Podría afirmarse que, en competencia perfecta, dado que todo lo que se produce puede venderse al precio establecido, no hay necesidad de producir otro bien. Pero este argumento ignora que puede alcanzarse un punto en el que es menos costoso organizar transacciones de intercambio de un nuevo producto que organizar transacciones de intercambio suplementarias del viejo. Este argumento puede ser ilustrado de la siguiente manera. Imaginamos, siguiendo a Von Thunen, que existe un pueblo, el centro consumidor, y que sus industrias están localizadas alrededor de este punto central por anillos. En el diagrama siguiente A, B y C representan diferentes industrias.



Imaginemos también a un empresario que comienza a controlar transacciones de intercambio desde X. Ahora bien, a medida que extiende sus actividades con el mismo producto (B), el coste de organización crece hasta cierto punto en el que se hace igual al de otro producto distinto que está más cercano. Al expandirse la empresa, incluirá desde este punto más de un producto (A y C). Es

⁴⁴ La conclusión de Austin Robinson en «Problem of Management», 249, 1, parece ser completamente equivocada. Lo sigue Horace J. White, Jr., «Monopolist and Perfect Competition», *American Economic Review* (diciembre 1936), 645, n.º 27. Mr. White dice: «Es obvio que el tamaño de la empresa está limitado en condiciones de competencia monopólica».

⁴⁵ Joan Robinson, *The Economic of Imperfect Competition* (Londres: Macmillan & Co., 1933), 17.

evidente que este tratamiento del problema es incompleto⁴⁶, pero es necesario para mostrar que el simple hecho de que la curva de costes tenga pendiente positiva no proporciona una limitación al tamaño de la empresa. Hasta aquí hemos considerado sólo el caso de competencia perfecta; el de competencia imperfecta aparece como obvio. Para determinar el tamaño de una empresa debemos tener en cuenta los costes que implica usar el mercado (es decir, los costes por utilizar el mecanismo de precios) y los costes por la organización de los diferentes empresarios y luego podemos determinar cuántos productos serán producidos por cada empresa y qué cantidad de cada uno. Aparentemente Shove⁴⁷, en su artículo sobre «Competencia imperfecta», formulaba preguntas que el aparato de curvas de costes de Joan Robinson no puede responder. Los factores mencionados parecen ser los que tienen importancia.

V

Sólo falta una tarea: comprobar si el concepto de empresa que hemos desarrollado encaja con el mundo real. La mejor manera de plantear la cuestión de lo que en la práctica constituye una empresa es considerando la relación legal normalmente denominada «patrón y sirviente» o «empleador y empleado»⁴⁸. Los aspectos esenciales de esta relación se han descrito de la siguiente forma:

- 1) El sirviente está obligado a realizar servicios al patrón o a otros por cuenta del patrón; de lo contrario, el contrato es un contrato por venta de bienes o similar.
- 2) El patrón debe tener el derecho de controlar el trabajo del sirviente, tanto personalmente como a través de otros sirvientes o un agente. Este derecho de control e interferencia —poder decirle al sirviente cuándo trabajar (dentro de las horas de servicio)— es la característica dominante en esta relación. Y es lo que diferencia al sirviente de un contratista independiente, o de una persona empleada simplemente para dar a su empleador los frutos de su trabajo. En este último caso, el contratista o trabajador no está bajo el control del empleador en lo que hace a la concreción del trabajo o al cumplimiento del servicio; él debe organizar y administrar su labor de manera que obtenga el resultado para el que ha sido contratado⁴⁹.

⁴⁶ Como se ha mostrado anteriormente, la localización es uno de los factores que influye sobre el coste de organización.

⁴⁷ Shove, «Imperfection of the Market», 115. En conexión con un aumento de la demanda en los suburbios y el efecto del precio que cobran los proveedores, Shove pregunta «¿...por qué las viejas firmas no abren sucursales en los suburbios?». Si la argumentación en el texto es correcta, esta pregunta no puede ser respondida por el esquema de Joan Robinson.

⁴⁸ El concepto legal de «empleador y empleado» y el concepto de empresa no son idénticos, dado que en la empresa puede implicar tanto el control sobre las propiedades de una persona como su trabajo. Pero las identidades de estos dos conceptos son suficientemente cercanas como para que un análisis del concepto legal sea útil para sopesar el valor del concepto económico.

⁴⁹ Batt, *Master and Servant*, 6.

Observamos entonces que la dirección es la esencia del concepto legal de «empleador y empleado» igual que en el concepto económico desarrollado. Es interesante destacar lo que agrega Batt:

Lo que distingue a un agente de un empleado no es la existencia de un salario fijo o el pago de comisiones por trabajos realizados, sino la libertad con que un agente puede llevar a cabo su empleo⁵⁰.

Por lo tanto podemos concluir que la definición que hemos formulado se aproxima bastante a la empresa tal como se la considera en el mundo real.

Nuestra definición es, por consiguiente, realista. ¿Es también operativa? Ello debería quedar claro. Cuando consideramos lo grande que será una empresa, el principio del marginalismo funciona de forma correcta. La pregunta siempre es: ¿valdrá la pena confiar a la autoridad organizadora una transacción de intercambio suplementaria? En el límite, los costes por organizar la transacción dentro de una empresa o los costes por organizarla en otra empresa o los costes implicados en dejar que la transacción sea «organizada» por el mecanismo de precios serán iguales. Los hombres de negocios estarán experimentando constantemente, controlando más o menos, y así se mantendrá el equilibrio. Ello brinda una situación de equilibrio para el análisis estático. Pero es evidente que los factores dinámicos poseen también considerable importancia, y una investigación sobre los efectos que producen los cambios sobre los costes por organizar dentro de la empresa y sobre los costes por operar en el mundo en general permitirá explicar por qué las empresas se hacen más grandes o más pequeñas. Tendremos de esta manera una teoría de equilibrio en movimiento. El análisis realizado parece haber dilucidado la relación entre iniciativa, empresa y administración. La iniciativa significa predecir y opera a través del mecanismo de precios al hacer nuevos contratos. La dirección se limita a reaccionar a los cambios de precios, reajustando los factores de producción bajo su control. El que un hombre de negocios combine con frecuencia ambas funciones es un efecto obvio de los costes por operar en el mercado, que ya se han discutido. Por último, este análisis nos permite especificar con mayor rigor lo que se entiende por «producto marginal» del empresario. Pero el desarrollo de este punto nos alejará de nuestra misión, relativamente sencilla, de definir y clarificar.

⁵⁰ *Ibid.*, 7.