

LA TEORÍA DE LA EMPRESA: LOS AUSTRÍACOS COMO PRECURSORES Y CRÍTICOS DE LA TEORÍA CONTEMPORÁNEA*

Nicolai Juul Foss

Para muchos comentaristas resulta conspicua la ausencia de una teoría clara de la *empresa* en el *corpus* principal de la economía austríaca (p. ej., Langlois, 1991, p. 2; Minkler, 1991, p. 8). Dos economistas austríacos (O'Driscoll y Rizzo, 1985, p. 123) observaron hace algunos años: "no hay una teoría subjetivista o austríaca de la empresa". Esta situación no ha cambiado aún.

Utilizaré la expresión "teoría de la empresa" para exponer una teoría que trata de la existencia, los límites y la organización interna de la institución que se conoce como empresa comercial. Con el término "empresa" describiré una organización estructurada con el propósito preciso de obtener ganancias. En la terminología hayekiana (Hayek, 1973), la empresa es un "orden planificado", una forma de *taxis*.

La proposición de que las instituciones sociales han ocupado siempre un lugar central en la economía austríaca goza hoy en día de aceptación generalizada (Hodgson, 1988; Langlois, 1986, 1991). Para muchos economistas es característica, por ejemplo, la teoría mengeriana del origen de un medio de intercambio (Menger, 1871, cap. 8), y probablemente muchos otros están familiarizados con la explicación de Hayek en el sentido de que la información permite el funcionamiento del sistema de precios (Hayek, 1945). Otros saben también que la visión de Hayek surge de su participación en el debate sobre el cálculo económico socialista, que fue sobre todo un debate acerca de la *organización* de las actividades económicas. Por cierto, "The Use of Knowledge in Society" se ha convertido en referencia obligada en la bibliografía sobre organización económica (p. ej., Ricketts, 1987, p. 59; Milgrom y Roberts, 1992, p. 56; Douma y Schreuder, 1991, p. 9; Williamson, 1985, p. 8, 1991, p. 160). De manera más general, muchos autores han señalado las afinidades que tiene con la economía austríaca gran parte de lo que se considera como "neo-institucionalismo", es decir, el estudio de las instituciones sociales con la ayuda del análisis económico (Langlois, 1986).(1)

De este modo, si bien los austríacos han teorizado, por lo menos desde el comienzo del debate con Mises sobre el cálculo (1920), acerca de la organización de las actividades económicas en formas institucionales alternativas, (2) las instituciones comparadas tradicionalmente fueron, sobre todo, la planificación central -en sentido amplio o como socialismo de mercado- y la organización de mercado basada en los derechos de propiedad privada. Esto significa que no se ha profundizado, comparativamente, en la dirección jerárquica que tiene lugar *dentro* de una economía de mercado.(3) Puede considerarse que los austríacos, junto con muchos otros economistas, han asimilado el mensaje de Machlup (1967) en el sentido de que a los fines del análisis de mercado puede ser suficiente una conceptualización de la empresa muy estilizada (anónima); y la economía *per se* no tiene por qué abrir la caja negra de la empresa. En realidad, en el análisis austríaco de los fenómenos del mercado se observa incluso una tendencia a eliminar el concepto de empresa y contentarse con analizar las actividades extra-robbinsianas -así las denominó Israel Kirzner- del empresario. (4)

Sin embargo, como trataré de demostrar, el hecho de que los austríacos no hayan formulado jamás una teoría de la empresa es algo así como un enigma doctrinario, ya que muchos de los componentes analíticos necesarios para explicar de manera coherente por qué debe haber empresa;

en una economía de mercado ya estaban presentes en la teoría austríaca mucho antes de que fueran moneda corriente en la economía neoclásica. Tengo en mente conceptos tales como derechos de propiedad (Mises, 1936), bienes específicos y complementarios (Hayek, 1931), información asimétrica (Mises, 1936; Hayek, 1937), la distinción entre ordenes planificados y espontáneos (Hayek, 1973), formas de conducta no maximizadoras (Mises, 1936; Hayek, 1973; Kirzner, 1973), y una comprensión básica de la relación que existe entre el mandante y el agente (Hayek, 1935a, 1935b, 1940; Mises, 1936).(5) Estas son algunas de las nociones que han ocupado un lugar central en los recientes intentos de proporcionar una base económica sólida a la teoría de la empresa (p. ej.. Alchian y Demsetz, 1972; Williamson, 1985), lo que no significa que si los austríacos hubieran reunido todos estos conceptos habrían llegado a enunciar algo semejante o muy próximo a la teoría contemporánea de la empresa. Esto se debe sobre todo a que esta teoría se ha mantenido comparativamente fiel a la corriente principal de la economía neoclásica, mientras que los austríacos no han dejado de hacer hincapié, siempre de manera muy coherente, en sus diferencias con el neoclasicismo, por lo menos con la forma que éste tomó después de la segunda guerra mundial. Sobre todo, como lo ponen de relieve, los conceptos de *proceso de mercado* y *empresariado* han desaparecido de la economía neoclásica en general y, diría yo, de la teoría contemporánea de la empresa en particular. Esto implica que podría haber un potencial para una teoría austríaca de la empresa.

Este artículo está organizado de la siguiente manera: en la sección que sigue presento una breve revisión de las "Teorías contemporáneas de la empresa", concentrándome en el enfoque principal acerca de la teoría. En "La organización económica según los austríacos", expongo algunas teorías prominentes y sostengo que los austríacos anticiparon muchos de los importantes avances modernos en teoría de la empresa. Pero en mi opinión, como lo afirmo en las secciones "Una crítica austríaca de la moderna teoría de la empresa" y "Hacia una teoría austríaca de la empresa", son mucho más que simples precursores; no sólo están en desacuerdo con la moderna teoría de la empresa en algunos aspectos muy importantes ("Una crítica austríaca de la moderna teoría de la empresa"), sino que también posible erigir sobre la base de la economía austríaca una teoría distinta acerca de la necesidad de que existan empresas ("Hacia una teoría austríaca de la empresa").

Aunque la economía austríaca tenía (y tiene) algunos de los ingredientes esenciales de la teoría de la empresa, una teoría austríaca al respecto implica el agregado de otros elementos y su reunión en una forma que difiera de la teoría moderna. La aparente tensión se resuelve diciendo que los austríacos anticiparon la moderna teoría de la empresa y también la criticaron implícitamente. En otras palabras, este artículo tiene un triple propósito: histórico, crítico y constructivo. En todas estas tareas adoptaré básicamente un método de "reconstrucción racional". Se puede "reconstruir" a los austríacos diciendo que: 1) anticipan los avances modernos; 2) hacen simultáneamente una crítica de ellos, y 3) tienen su propia y diferente perspectiva de la organización económica.

Teorías contemporáneas de la empresa (6)

La empresa en la economía

Por lo general se considera que el rasgo distintivo de la economía de mercado es la organización de la producción y la distribución mediante el sistema de precios. No obstante, la primacía del

intercambio no sólo es característica de la economía de mercado sino del modo como los economistas ven a su disciplina (McNulty, 1984, p. 233). De manera más específica, en la teoría de los precios de la economía neoclásica (competencia perfecta), a menudo se considera que las empresas son idénticas excepto en función de los mercados de productos a los que sirven.(7) Y no sólo se presume a menudo que las empresas son idénticas; la descripción que se hace de ellas es lo más estilizada o anónima posible. Sólo se las considera como funciones productivas no relacionadas con empresariado alguno. Claro que este procedimiento no es erróneo en sí mismo; es perfectamente defendible en lo que respecta al análisis de la asignación de una posición en el mercado (véase Machlup, 1967).

Sin embargo, como lo han sostenido muchos críticos, la teoría neoclásica de los precios no proporciona un fundamento para la existencia misma de la empresa, por no hablar de sus límites y de su organización interna. No se trata de que el sistema de precios opere con tanta eficiencia que no hacen falta empresas integradas en forma vertical (jerárquica); se trata, de manera fundamental, de que la teoría neoclásica de la competencia perfecta es inherentemente incapaz de racionalizar algo llamado "la empresa". Todo el conocimiento productivo pertinente está dado, los precios proporcionan todas las demás informaciones, los factores son totalmente móviles, no hay costos de control de calidad, etc. Esto implica que la teoría no puede explicar por qué los compradores de bienes no tratan directamente con comisionistas en lugar de hacerlo con empresas.

Coase y la teoría post-coasiana

Según se dice, fue Ronald Coase quien, en 1937, se dio cuenta no sólo de que la empresa había sido dejada de lado en la economía sino de algo más importante, a saber, que era realmente posible utilizar la teoría económica para proporcionar un fundamento a la necesidad de la existencia de empresas en una economía de mercado. (8) En líneas generales, la respuesta de Coase (1937) es que la eficiencia requiere la sustitución de los mercados por empresas si los costos de transacción emergentes del uso de los mercados se hacen relativamente mayores que los costos de administración. Los costos de transacción del mercado son los de descubrir socios contractuales, proyectar y hacer cumplir los contratos. Más allá de un umbral central de costos de transacción de mercado, la dirección jerárquica -lo que Williamson (1991) denomina "ejercicio intencional del poder"- de los movimientos de bienes y servicios es más eficiente para todas las partes involucradas que el intercambio de derechos de propiedad a través del mecanismo de los precios y que lo que Williamson (1991), siguiendo a Hayek, llama "ejercicio espontáneo del poder". Esto proporciona un fundamento para la existencia de la empresa.

Aplicando el método marginalista convencional, los límites de la empresa son determinados por la condición de que los costos de transacción de organizar cada transacción adicional utilizando el mercado iguallen a los costos de transacción de organizar esa misma transacción por medio de la empresa. Y por último, Coase insinúa la posibilidad de emplear el razonamiento de los costos de transacción para explicar los detalles de la organización interna.

Otro aspecto de la descripción corriente de la evolución de la teoría contemporánea de la empresa es que este campo permaneció inactivo durante unos treinta años, hasta que Armen Alchian, Harold Demsetz y Oliver Williamson revitalizaron el análisis de Coase a comienzos de la década del setenta (Alchian y Demsetz, 1972; Williamson, 1975). En verdad, casi todas las teorías modernas de la empresa -la mayoría de las cuales tomaron la delantera a partir de las

contribuciones primordiales de Alchian y Demsetz y de Williamson- se consideran post-coasianas en el sentido de que ven a la empresa como un contrato eficiente entre múltiples partes; eficiente porque facilita al máximo el intercambio, dada la escasez de recursos existente (incluyendo la escasez de información y de racionalidad). A pesar de su origen coasiano común, la moderna teoría de la empresa no es monolítica (véase, por ejemplo, Holmstrom y Tirole, 1989); en sus intentos de poner en funcionamiento las visiones originales de Coase, hacerlas más precisas y comprenderlas, las modernas teorías han dado respuestas bastante diferentes.

En un artículo reciente, Armen Alchian y Susan Woodward (1988) introdujeron una distinción entre un "enfoque del riesgo moral" de la organización económica, inspirado en el análisis original de Alchian y Demsetz (1972), y un "enfoque de la especificidad de los bienes", representado sobre todo por el abordaje teórico de Oliver Williamson (1975, 1985, 1991). El enfoque del riesgo moral se conoce habitualmente como "el enfoque del vínculo de los contratos" (Jensen y Meckling, 1976; Fama, 1980, Cheung, 1983), y éste es el término que usaré aquí. Desde un punto de vista general, lo que diferencia a ambos enfoques es su grado de adhesión a la teoría neoclásica; mientras que el enfoque del vínculo de los contratos es una suerte de teoría neoclásica generalizada (derechos de propiedad), el enfoque de la especificidad de los bienes -sobre todo en su manifestación williamsoniana- se caracteriza por la introducción de cierto número de conceptos no neoclásicos, en particular el concepto de Herbert Simon de la racionalidad limitada (Simon, 1979). Cada uno de ellos ha dado respuestas diferentes a las cuestiones planteadas por Coase, tales como: "¿Cuál es la naturaleza precisa de los costos de transacción?" "¿Cuál es la mejor manera de ponerlos en funcionamiento?" "¿Qué es lo que determina la magnitud de los costos jerárquicos?", etcétera.

El enfoque del vínculo de los contratos

En el análisis original de Alchian y Demsetz (1972), la existencia de la empresa puede explicarse en función de los problemas de incentivos que surgen cuando la *producción en equipo* -que implica funciones de producción no separables- se combina con *información asimétrica* y *riesgo moral*. En este contexto del dilema del prisionero, los que eluden sus responsabilidades no cargan plenamente con las consecuencias de sus acciones (costos), y el resultado es una elusión viable. El sistema de mercado resuelve este problema mediante los contratos. La "empresa capitalista clásica" se caracteriza por la existencia de un agente central, que es a la vez un monitor que mide el desempeño de los otros agentes y un demandante residual con el que éstos contratan. En consecuencia, las fuerzas del mercado garantizan el control eficiente de la producción en equipo mediante la estructura de incentivos que enfrenta el monitor-demandante residual. Las firmas viables son las que logran reducir al mínimo los costos que implica el control de la producción en equipo.

Este argumento básico ha tenido varias adiciones de índole analítica. Jensen y Meckling (1976) reconocieron que el monitoreo, tal como lo entienden Alchian y Demsetz, no se limita a la producción en equipo. Y Barzel (1987) demostró que el agente que tiene mayores posibilidades de terminar como monitor-demandante residual (mandante) es aquel cuya contribución a la producción conjunta sea la más difícil de medir.

Sin embargo, estos refinamientos del enfoque del vínculo de los contratos tienen un costo. Si bien la afirmación básica se encontraba en el análisis original de Alchian y Demsetz (1972), era obvio

que dentro de esta tradición el concepto mismo de la empresa como orden planificado no era fácil de defender. Lo que comúnmente denomino "empresa" no es más que un conjunto complejo de contratos de mercado (Cheung, 1983) que sólo se distinguen de los contratos que se llevan a cabo espontáneamente por la continuidad de la asociación entre los propietarios de bienes. En vista de esto, no es demasiado sorprendente que Eugene Fama (1980) y Steven Cheung (1983), teóricos del enfoque del vínculo de los contratos, reclamen el abandono de los conceptos de "el empresario" y "la empresa", respectivamente. Si, en última instancia, toda asignación de recursos -incluso "dentro" de la empresa- se rige por los movimientos de los precios relativos, queda poco o ningún espacio para la dirección planificada de los recursos tal como está comprendida en los planes empresariales. (9)

El enfoque de la especificidad de los bienes

Así como el enfoque del vínculo de los contratos parece haberse centrado cada vez más en torno a un concepto analítico central, el costo de medir la calidad de los bienes y servicios, abordaje contractual asociado con Williamson (1985), se ha concentrado cada vez más en una característica central: la *especificidad de los bienes*. Se considera que existe esta especificidad cuando el costo de oportunidad de un bien es significativamente más bajo que su valor en su uso actual. La especificidad de los bienes implica de manera característica un alto grado de *complementariedad* entre los bienes pertinentes. La diferencia entre esos dos valores es una cuasi-renta marshalliana que puede ser apropiada mediante el *oportunismo*. La pugna por las rentas en situaciones de monopolio bilateral caracterizadas por la especificidad de los bienes, el oportunismo y la racionalidad limitada es la fuerza motriz que impulsa a las empresas a cambiar sus límites. En otras palabras, lo que sustenta la existencia de la empresa y de sus límites eficientes es un costoso juego de trueque.

Tal como lo indica el refinamiento de esta forma de análisis por parte de Grossman y Hart (1986), lo que sirve de fundamento a la integración *per se* no son realmente los costos de "redacción de los contratos", ni siquiera la potencial apropiación de las rentas provenientes de bienes específicos. Lo que determina a quién serán asignados los derechos de propiedad ("derechos residuales") -es decir, el derecho de determinar y controlar el uso de bienes (físicos) en circunstancias no explicadas en detalle en el contrato- más bien el deseo mutuo de implementar incentivos eficientes para la inversión.

Uno de los problemas verdaderamente recurrentes en los debates modernos acerca de la organización económica es el que se relaciona con la especificación de los costos de la organización interna. Sin esa especificación no se puede resolver el enigma de que la economía no esté organizada en el seno de una gran empresa (Coase, 1937, p. 86). En realidad, Williamson (1985, p. 132) se refiere a este problema como a un "enigma crónico" y lo pone de relieve con su "problema de la intervención selectiva": ¿Por qué la fusión de dos empresas no siempre puede funcionar igual o mejor que dos firmas independientes, puesto que en la fusión la administración siempre puede intervenir en forma selectiva?

Milgrom (1988) realiza uno de los importantes intentos de identificar los costos (de incentivos) de la organización interna; básicamente, se pregunta por qué sobrevive la organización jerárquica en una economía de mercado competitiva pese a sus costos burocráticos. Aplicando ideas provenientes de los trabajos sobre la búsqueda de rentas, identifica las causas de los costos

burocráticos diciendo que se trata de "actividades de los subordinados destinadas a obtener influencia", es decir, tentativas estratégicas de modificar las acciones de sus superiores en su propio provecho. Estas actividades producen costos de influencia que por lo general tienen un impacto negativo sobre la rentabilidad de la empresa. Según sostiene Milgrom, la autoridad centralizada es especialmente vulnerable a estas actividades en procura de influencia; el mercado descentralizado lo es mucho menos. Si, a pesar de todo, la organización jerárquica logra sobrevivir, esto se debe a que la existencia de estrictas reglas burocráticas ejerce el efecto beneficioso de disminuir estas actividades de los subordinados.

Para resumir, pondré de relieve algunos conceptos específicos que son esenciales para comprender por qué debe haber empresas en una economía de mercado. La *información asimétrica* tiene una importancia fundamental, porque si no existiera dispersión del conocimiento no podría haber costos de transacción, o sea que la organización económica sería indeterminada. También parece necesaria cierta noción sobre la *articulación de los recursos* -semejante a la idea de especificidad de los bienes, de Williamson, o al concepto de producción en equipo, de Alchian y Demsetz-, ya que sin ella no habría rentas de las cuales apropiarse. Finalmente, también hace falta una idea de *astucia en procura del interés propio* (oportunismo, riesgo moral), porque en su ausencia no serían necesarios los servicios de un monitor, un mandato jerárquico, una burocracia, etc.; bastaría con celebrar contratos acompañados por promesas, que siempre deberían ser creíbles.

Desde un punto de vista teórico más general, la mayoría de las teorías modernas de la empresa tienen una deuda intelectual con la teoría de los derechos de propiedad (Coase, 1960; Demsetz, 1967). La estructura contractual que constituye la empresa implica una asignación de derechos de propiedad. Por último, en el aspecto metodológico, los modernos teóricos de la empresa y de la organización económica profesan un institucionalismo comparativo que significa que, a los fines de la comparación, el criterio pertinente no es el ideal inalcanzable de un equilibrio competitivo general sino las instituciones concretas, asequibles, o los resultados de la acción del mercado (Demsetz, 1969).

He dicho que en algunas áreas importantes los austríacos pueden ser considerados como precursores de las modernas teorías de la organización económica, entre ellas, la teoría de la empresa. En la sección siguiente trataré de probar esa afirmación, concentrándome en aquellos puntos en los cuales los austríacos anticiparon directamente los avances modernos y dejando de lado aquellos en los que existe alguna discrepancia.

La organización económica según los austríacos

Un examen de las obras de los pensadores más importantes de la escuela austríaca confirma que, si bien en general no dijeron mucho acerca de la teoría de la empresa *per se*, la organización económica y su encarnación institucional siempre ocuparon un lugar central en sus análisis. Por supuesto, los temas de organización económica que les interesaron especialmente fueron los relacionados con sistemas comparados; un ejemplo muy notable lo constituye el debate sobre el cálculo económico socialista (Mises, 1920, 1936, 1949; Hayek, 1935a, 1935b, 1937, 1940; Lavoie, 1985). Por cierto, se comete una falacia anacrónica al criticar a los austríacos por no haber analizado un tema que sólo se introdujo en la economía a principios de la década del setenta. Pero, por otra parte, es sorprendente que disponiendo de muchos de los elementos necesarios para enunciar una teoría de la empresa hayan dejado en manos de un economista no austríaco (aunque

subjetivista), Ronald Coase, el planteamiento de cuestiones tales como la existencia, los límites y la organización interna de la empresa. En esta sección me dedicaré sobre todo a localizar algunos de estos elementos en las obras de los pensadores austríacos.

Tipos de ordenes y reglas que los rigen

Quizá las distinciones generales más pertinentes al hacer un análisis sobre la organización económica son aquéllas entre instituciones "pragmáticas" y "orgánicas" (Menger, 1883) y órdenes "planificados" y "espontáneos" (Hayek, 1973). Las instituciones pragmáticas son el resultado de "causas socialmente teleológicas", mientras que las instituciones orgánicas son "el resultado no intencional de innumerables esfuerzos de los sujetos económicos que procuran sus intereses individuales" (Menger, 1883, p. 158). El análisis de Menger apunta sobre todo a las distintas maneras en que pueden surgir las instituciones y, en menor medida, a explicar cómo pueden ser preservadas una vez establecidas (y sus principios operativos).

En este sentido, la distinción que Hayek (1973) establece entre ordenes planificados y espontáneos completa el análisis de Menger, porque se basa en las diferentes reglas organizativas que comprenden; las normas que sustentan el orden espontáneo son abstractas, independientes de los propósitos que se persiguen y generales, mientras que las reglas (o mandatos) que sostienen un orden planificado son intencionales y de naturaleza específica.(10)

Aunque Hayek trata de establecer una estricta dicotomía no sólo entre órdenes espontáneos y planificados sino entre las normas pertinentes que rigen cada uno de ellos -respectivamente, "nomos" y "tesis"-, en realidad es difícil trazar distinciones precisas puesto que, por ejemplo, los ordenes espontáneos pueden tener una generalidad muy diferente, los órdenes planificados pueden comprender elementos de los ordenes espontáneos, etc. Más adelante me ocuparé de estos temas, y por ahora me contentaré con señalar que la distinción entre ordenes planificados y espontáneos es paralela a la que existe entre "mercados y jerarquías"(Williamson, 1975) o, como Williamson (1991) la denomina ahora, entre "ejercicio del poder espontáneo" e "intencional". Veamos algunos de los significados que atribuyo al contraste entre estas dos formas de organizar las actividades económicas:

1. Planificación irrestricta versus intercambio mediado por los precios sobre la base de los derechos de propiedad privada.
2. Socialismo de mercado versus intercambio mediado por los precios sobre la base de los derechos de propiedad privada.
3. Jerarquías empresariales versus intercambio mediado por los precios.
4. Cuasi-jerarquías (p. ej., empresas colectivas) u organizaciones descentralizadas (p. ej., concesionarias) versus intercambio mediado por los precios.
5. Jerarquías empresariales versus jerarquías gubernamentales.

Las distinciones esbozadas en 1 y 2 son los temas que se discutieron en el debate sobre el cálculo económico socialista; 3 es la distinción examinada por Coase (1937); 4 ha sido analizada por los seguidores de Coase, en particular, Williamson (1985), y 5 fue estudiada por los teóricos de los derechos de propiedad. El hecho de que los austríacos hayan contribuido sistemática y ampliamente en lo que respecta a las distinciones 1 y 2 es mera especulación (probablemente la

mayor contribución a 5 fue la de Mises, 1945). Pero considero que las contribuciones austríacas al debate del cálculo económico, a las que me referiré brevemente, aportaron algunas ideas muy pertinentes para teorizar acerca de las distinciones enunciadas en 3, 4 y 5.

Ésta no es una observación original. O'Driscoll y Rizzo (1985, p. 124) informan que consideran "compatibles" las ideas de Coase (1937) acerca de la organización económica porque incorporan "las conclusiones esenciales del debate sobre el cálculo económico". (11) Asimismo, muchos teóricos de la organización económica han reparado en las afinidades entre las ideas austríacas en el debate sobre el cálculo económico y la teoría moderna (p. ej., Williamson, 1985, p. 8; Milgrom y Roberts, 1992, p. 51). No obstante, me referiré de manera más explícita y detallada a los puntos en los cuales existe similitud.

El debate sobre el cálculo económico socialista

Las ideas expuestas por los austríacos en el curso del debate sobre el cálculo económico socialista que son directamente pertinentes para la teoría de la organización económica, en el sentido de que anticipan los avances modernos, pueden resumirse en los puntos siguientes, estrechamente relacionados entre sí:

1. La idea de que las evaluaciones de la prosperidad de las instituciones y de los resultados no debe basarse en un "enfoque nirvana" (Demsetz, 1969).
2. La importancia del cambio para la organización económica.
3. La comprensión de que una organización económica debe ser sensible al conocimiento y a la racionalidad que poseen sus agentes.
3. Una comprensión de la relación existente entre el mandante y el agente y de la importancia de incentivos más generales,

Comenzando por el punto metodológico general, ya desde el comienzo se puso de manifiesto en la apertura del debate por Mises en 1920 -después de las últimas contribuciones austríacas y hasta la presentación del artículo de Hayek "Use of Knowledge"- que lo que realmente irritaba a los austríacos era el hecho de que sus adversarios socialistas utilizaban como términos de comparación ideales sociales irreales e inalcanzables (nirvanas). Obviamente, con tales estándares el capitalismo parecía ineficiente y antieconómico.

Por ser los primeros que insistieron en que la organización económica socialista pronto habría de plantearse el uso de las herramientas del análisis económico (y esos modelos idealizados y desinstitucionalizados serían invalidados como estándares comparativos), puede decirse que los austríacos fueron también los primeros economistas modernos que siguieron coherentemente el programa smithiano del institucionalismo comparativo: es decir, utilizar el análisis económico para comparar la eficiencia de las instituciones alternativas del mundo real en la organización de las actividades económicas,

Pero, ¿cuál fue la razón de que, en opinión de los austríacos, algunos modelos, como el modelo de socialismo de mercado de Oskar Lange (1938), no se adecuaron a este programa de institucionalismo comparativo? La respuesta se encuentra en los tres últimos puntos enunciados antes: a) los economistas socialistas desdeñaron el papel de los incentivos (Mises, 1936; Hayek, 1940); b) enunciaron supuestos poco realistas acerca de la cantidad de conocimiento que pueden

tener los agentes (en particular, las autoridades planificadoras), y c) formularon su razonamiento dentro de modelos estáticos que oscurecían todos los problemas económicos importantes. O; en una formulación más concisa, basando sus teorías en la economía de un estado estacionario, algunos socialistas de mercado como Oskar Lange pudieron suprimir el conocimiento y los problemas de incentivos de las economías reales.

Mises, en el otro extremo, insistía en que "el problema del cálculo económico es un problema de dinámica económica, no de estática económica" (1936, p. 121). Y Hayek, más tarde, secundó a Mises al observar que "los problemas económicos se originan siempre y únicamente como consecuencia del cambio" (1945, p. 82). Tal como lo reconoce Mises (1936, 1949), en un estado estacionario donde no hay cambio alguno, las autoridades políticas pueden implementar como plan la asignación existente, y todo seguirá siendo tal como era antes. La enseñanza que se desprende de esta idea de Mises es que sólo cuando se introduce el cambio económico se determina la organización económica.⁽¹²⁾ Y la conclusión específica a que llegaron los austríacos en el debate sobre el cálculo económico fue que en presencia del cambio económico, la organización económica sobre la base de la propiedad privada y el sistema de precios es estrictamente superior en términos de eficiencia. No obstante, su idea acerca de cómo se relacionan el cambio y la organización económica tiene una aplicabilidad mayor, y caben varias interpretaciones.

Una de ellas es la interpretación general de la escuela austríaca según la cual el proceso de mercado empresarial es necesario para hacer frente a los problemas de conocimiento que introduce el cambio económico (Kirzner, 1973), y el mercado funciona de manera más eficiente cuando es impulsado por derechos de propiedad privada bien definidos y protegidos, que incentivan adecuadamente la agudeza empresarial (Kirzner, 1973; Mises, 1949),

Pero tal vez sea más específico y pertinente interpretar que la idea austríaca anticipa el punto de que sin cambio no hay costos de transacción e información; es decir que, si no existieran los problemas de conocimiento que introduce una realidad económica cambiante, no habría costos derivados del descubrimiento de socios contractuales, el proyecto y ejecución de los contratos, el control de la producción, la construcción de garantías contractuales, la calificación de la calidad, etc. Y en ausencia de costos de transacción, la elección entre transacciones de mercado mediadas por precios y jerarquías empresariales sería indeterminada. Los austríacos reconocen que en las economías del mundo real, las instituciones tales como los mercados y las jerarquías cumplen la función de economizar con una racionalidad limitada y una información dispersa,⁽¹³⁾ precisamente los factores que constituyen el fundamento último de los costos de transacción e información,

Desde un punto de vista doctrinario, esto indica una relación entre los conceptos de los austríacos en el debate sobre el cálculo económico y las ideas coasianas sobre la organización económica, aunque ni aquéllos ni Coase la reconocieron, probablemente porque habían centrado su atención en instituciones diferentes. Mientras que Hayek (1945) había alabado el "prodigio" del sistema de precios, Coase había afirmado ocho años antes que la razón por la cual existían las empresas era que el "sistema de telecomunicaciones" de los precios no funcionaba sin costos. De hecho, para muchos comentaristas los análisis de Coase y de Hayek son totalmente opuestos. Por supuesto, no lo son. El argumento de Coase sólo alcanza la plenitud de su fuerza en la realidad económica dinámica visualizada por los austríacos.

En un nivel más específico, las ideas que los austríacos presentaron durante el debate sobre el cálculo económico anticipan o complementan de muchas otras maneras los conceptos modernos acerca de la organización económica. Una de las áreas en rápida expansión es la teoría del

mandante y el agente, sobre la cual expusieron muchas ideas en el curso del debate. Observaron que no se deducía que en el socialismo los administradores individuales (agentes) actuarían en beneficio de los mandantes, o sea, de las autoridades planificadoras (p. ej., Hayek, 1940). Y destacaron la existencia de un problema de distribución de riesgos entre mandantes y agentes: en el socialismo, los administradores podían ser remisos a correr riesgos, debido a su preocupación por sus carreras, o, por el contrario, amantes del riesgo, por contar con una institución (las autoridades planificadoras) que podría actuar a modo de una compañía de seguros y hacerse cargo del riesgo moral de los administradores individuales; en cualquiera de los casos, serían ineficientes (Mises, 1936, p. 122; Hayek, 1940, p. 199).

Además, la organización económica socialista proporcionaría cierto número de oportunidades para quienes buscaran rentas activamente (Mises, 1936, 1945, 1949), lo que en la terminología moderna (Milgrom, 1988) equivale a decir que proveería cierto número de objetivos para actividades de influencia y estaría asociada con elevados niveles de costos de influencia. Los socialistas de mercado, por el contrario, no han comprendido bien el problema del mandante y el agente o, si lo han hecho, lo han dejado de lado; como se ha señalado a menudo, Lange (1938) da por supuesto implícitamente que entre los mandantes individuales y las autoridades planificadoras existe una constante compatibilidad de incentivos. Una de las virtudes fundamentales del sistema de mercado organizado sobre la base de la propiedad privada, tal como lo ve Mises, es que atenúa muchísimo los potenciales problemas entre mandantes y agentes. En la economía capitalista

la operación del mercado [no] se detiene a las puertas de la gran empresa [...]. Penetra en todos sus departamentos y en todas sus ramas [...]. Une la máxima centralización de la empresa con la autonomía casi completa de las partes, hace posible el acuerdo entre la plena responsabilidad de las autoridades centrales y un elevado grado de interés e incentivo de los administradores subordinados (Mises, 1945, p. 47),

Los administradores centrales controlan a los subordinados mediante la división de la empresa en centros productores de ganancias separados. Mises (1945, pp. 42-47), anticipándose a Fama (1980), indica que la existencia de intereses relacionados con la carrera disminuye en forma importante la evasión de responsabilidades por parte de los administradores.

Ahora bien, tanto la teoría del mandante y el agente como los argumentos específicos en relación con los incentivos expuestos por los austríacos en el debate sobre el cálculo económico se apoyan en un razonamiento más general basado sobre los derechos de propiedad. Por ejemplo, el hecho de que los agentes puedan eludir sus deberes se debe fundamentalmente a que por lo general no tienen derechos de propiedad sobre las rentas residuales de las actividades productivas. Examinemos brevemente algunos pronunciamientos de los austríacos sobre el tema de los derechos de propiedad.

Derechos de propiedad

Para Menger estos derechos derivan directamente de la existencia de escasez y de la racionalidad humana; señala que

el interés propio del hombre encuentra un incentivo para hacerse notar, y allí donde la cantidad disponible no alcanza para todos, cada individuo trata de satisfacer sus propios requerimientos de la manera más completa posible excluyendo a los demás. [...] Así, la economía humana y la propiedad tienen un origen económico común, porque ambas reconocen como razón última de su existencia el hecho de que existen bienes cuyas cantidades disponibles son menores que las que requieren los hombres. En consecuencia, la propiedad, como la economía humana, no es una invención arbitraria sino la única solución prácticamente posible para el problema que, según la naturaleza de las cosas, nos ha impuesto la disparidad entre las demandas de todos los bienes económicos y las cantidades disponibles de éstos (Menger, 1871, p. 97).

La propiedad de los bienes escasos -bienes económicos- debe estar protegida por el orden legal (Menger, 1871, pp. 97, 100); en todas las circunstancias concebibles surgen derechos de propiedad sobre los bienes económicos (p. 100) y constituye una falacia lógica pensar que estos derechos *per se* puedan ser eliminados en una organización social, cualquiera que sea. La situación difiere, por supuesto, en lo que respecta a los bienes que no son escasos; en este caso "los hombres son comunistas" (p. 100). Pero el hecho de que un bien sea económico o no económico es, fundamentalmente, una categoría subjetiva y puede cambiar con el tiempo; esto significa que los derechos de propiedad sobre los bienes deben definirse cuando aquellos que alguna vez fueron bienes no económicos se convierten en económicos.

Menger es uno de los muy pocos economistas que se ocuparon de los derechos de propiedad antes de que Coase, Alchian y Demsetz sentaran las bases para el planteamiento de este tema en la década de 1960.(14) En algunos aspectos se anticipa a las tendencias modernas, sobre todo por la perspectiva dinámica con que considera el desarrollo de los derechos de propiedad (véase Demsetz, 1967). No obstante, su análisis no incluye la crucial división de los derechos de propiedad en el derecho de utilizar los bienes, el de apropiarse de los beneficios que reportan y el de intercambiarlos. Tampoco investiga el modo como las diferentes constelaciones de derechos de propiedad influyen sobre la asignación. La teoría moderna sobre los derechos de propiedad ha llegado a la conclusión general de que para lograr una asignación de recursos eficiente es necesario que existan derechos exclusivos, individuales y plenamente intercambiables. Mises se acerca mucho más a estas ideas. En *Human Action* se enuncian muy claramente problemas tales como "la tragedia de los bienes comunes" (1949, p. 652) y la idea de que pueden ser eliminados si se definen de manera más precisa los derechos de propiedad, "anulando las barreras institucionales que impiden el pleno ejercicio de la propiedad privada".

Mises también comprende que los derechos de propiedad son compuestos. Y señala que el derecho de apropiación de las rentas y los beneficios provenientes de los bienes (*fructus*) es esencial para un funcionamiento eficiente de la economía:

En un sistema económico basado en la propiedad privada de los medios de producción, el especulador tiene el mayor interés posible en el resultado de su especulación. Si ésta tiene éxito, el que gana en primer término es él. Si fracasa, él es el primero en sufrir la pérdida. Si bien el especulador trabaja para la comunidad, siente el éxito o el fracaso en forma proporcionalmente mayor que la comunidad (Mises, 1936, p. 182).

Una de las razones por las cuales el "mercado artificial" de los socialistas de mercado no funciona es precisamente que la transferencia de bienes entre los administradores socialistas no es equivalente a la transferencia de bienes en una economía capitalista: en el socialismo no se transfieren plenamente los derechos de propiedad; en consecuencia, los precios y los incentivos son perversos. Considerada desde el punto de vista de los derechos de propiedad, la creencia de que "los que controlan las diferentes unidades industriales" en una economía socialista pueden ser instruidos para que "actúen *como* si fueran empresarios en un estado capitalista" es inherentemente errónea (1936, p. 120; véase también Mises, 1949, pp. 702-705).

Cuando Mises destaca la importancia esencial de los mercados de capital para un funcionamiento eficiente de la economía es cuando anticipa quizá de manera más explícita las ideas modernas, específicamente, cómo los mercados financieros controlan la administración. Sólo ellos garantizan que en una economía dinámica los problemas de cálculo puedan resolverse mediante "la disolución, la ampliación, la transformación y la limitación de las empresas existentes y el establecimiento de nuevas empresas" (1936, p. 215). Únicamente los mercados de capital libres y los mercados de control de corporaciones pueden desempeñar correctamente las dos tareas fundamentales del control empresarial -un problema de mandante y agente- y de la fijación de precios. O, como lo resume Mises:

En el Capitalismo, el capitalista decide a quién confiará su propio capital. Las opiniones de los administradores de sociedades anónimas sobre las perspectivas de sus empresas y las esperanzas de los que trazan proyectos acerca de la rentabilidad de sus planes no son decisivos en modo alguno. Sí lo son el mecanismo de la moneda de mercado y el mercado de capital. Precisamente su tarea consiste en servir al sistema económico en su conjunto y juzgarla rentabilidad de las oportunidades alternativas, sin acatar ciegamente las propuestas de los administradores de firmas particulares, cuya visión está limitada por el estrecho horizonte de sus propios negocios (1936, p. 122).

Esto contrasta con la afirmación de Lange (1938, p. 110) respecto de "los ejecutivos de las corporaciones privadas, que prácticamente no son responsables ante nadie". La teoría moderna se acerca más al punto de vista de Mises que al de Lange.

Teoría del capital y teoría del ciclo económico

La conexión entre las ideas de los austríacos con respecto a la organización económica socialista y el papel de los derechos de propiedad, por un lado, y las teorías de la organización económica, por otro, parece ser evidente; en cambio, la teoría del capital y la teoría del ciclo económico son, en apariencia, temas mucho menos conectados con la teoría de la organización económica. Se las menciona aquí porque proporcionan el último componente del conjunto de conceptos necesarios para formular un enunciado coherente acerca de la organización económica en general y la empresa en particular. Ese componente tiene que ver con la estructura intertemporal de la producción, tal como la pusieron de relieve las teorías austríacas del capital y del ciclo económico (p. ej., Hayek, 1931, 1941; Lachmann, 1956).

Decir que el proceso productivo de la economía es una serie de etapas productivas que guardan una relación temporal con el consumo final (Menger, 1871; Hayek, 1931, 1941;

Lachmann, 1956) equivale a afirmar que las actividades productivas pertinentes tienen entre sí una relación de *complementariedad*. Y decir que la expansión del crédito puede introducir en la estructura productiva desajustes que deben ser resueltos con el tiempo (Hayek, 1931) equivale a indicar que algunas actividades pueden ser específicas con respecto a otras (véase también Lachmann, 1956). Lo único que permite entender adecuadamente estas relaciones es una perspectiva temporal como la que tienen las teorías austríacas del capital y del ciclo económico (ibid.); si se las aborda desde el punto de vista habitual del proceso productivo, a saber, producción-función, resultan confusas. Y el fenómeno de la integración vertical es mucho más fácil de comprender y describir dentro de una estructura secuencial como la austríaca de lo que lo es desde la perspectiva temporal de la producción-función. Tal como lo han demostrado los trabajos recientes acerca de la teoría de la empresa, las ideas sobre la complementariedad de los recursos - como, por ejemplo, los conceptos de Alchian y Demsetz (1972) con respecto a la producción en equipo y a la especificidad de los bienes- son necesarios para elaborar una teoría coherente de la empresa.

Resumen

En las secciones precedentes hemos sostenido que los pensadores austríacos anticiparon algunas ideas que han adquirido una importancia fundamental en los recientes intentos por comprender la organización económica en general y la empresa en particular. La teoría austríaca se ha centrado en el papel que desempeñan el conocimiento, los incentivos y los derechos de propiedad, sobre todo en el contexto del debate sobre el cálculo económico socialista. Esto nos brinda la oportunidad de preguntarnos por qué los austríacos no reunieron todos estos componentes para formar una teoría semejante a las contemporáneas de la organización económica en general y de la empresa en particular, y por qué esta tarea quedó reservada a Ronald Coase. Las explicaciones son muchas y muy diferentes.

Una de ellas se relaciona con las prioridades de la investigación: los austríacos fueron siempre un grupo de economistas muy poco numeroso (a menos que la definición de "austríacos" que se adopte sea mucho más abarcadora), y los temas predominantes en su tiempo, sobre todo en la década del treinta, eran muy urgentes; los sutiles detalles de la organización económica de las economías capitalistas deben de haberles parecido muy poco importantes en relación con los debates con los socialistas de mercado acerca de la reorganización social a gran escala y con Keynes sobre la política monetaria, y con el tremendo ataque que Frank Knight lanzó casi por la misma época contra la teoría austríaca del capital. Sin embargo, esos debates significaron la virtual eliminación de los austríacos como escuela.

Y ésta es la razón por la cual el desarrollo de la teoría de la organización económica en general y de la teoría de la empresa en particular recién se produjo a comienzos de la década del setenta: la virtual eliminación de la escuela austríaca y la creciente consideración de modelos formales, idealizados y no institucionales después de la segunda guerra mundial significaba que la preocupación por el tema de las instituciones había quedado reservada a los "vicios" institucionalistas como Veblen, a quienes muy pocos economistas formales tomaban en serio. Sin embargo, los avances de la teoría formal en la década del sesenta -p. ej., la economía de la información y de la incertidumbre-, junto con los progresos en la teoría de los derechos de propiedad, implicaban que la posibilidad de utilizar herramientas económicas para tratar la teoría de

la organización económica era cada vez mayor. Si las primeras ideas de los austríacos acerca de la organización económica no hubiesen sido tan sistemáticamente descuidadas o tergiversadas (sobre este último tema, véase Lavoie, 1985), este lento proceso podría haberse acelerado. Quizá sería posible hablar aquí de una "falta de contenido" kuhniiana.

En este contexto uno podría sentirse tentado de decir que la teoría austríaca sencillamente fue mal articulada y "apreciativa", no "formal" (estos conceptos pertenecen a Nelson y a Winter, 1982). Según esta interpretación, para poder prestar atención a los detalles de la organización económica todo lo que había que hacer era aguardar los progresos en las herramientas microeconómicas básicas. Ahora bien, esto podría ser aplicable a los niveles de precisión analítica y funcionamiento. Pero cuando Coase concibió su original idea (1937) se limitó a aplicar las herramientas económicas de su época, a saber, la sustitución en el margen, y agregó el concepto de costos de transacción. No hay razón alguna por la cual los austríacos no hubiesen podido presentar una teoría similar, sobre todo no la hay para que hayan expuesto una tan mal articulada.

Al parecer, debo contentarme con observar que el tipo de creatividad intelectual que produce nuevos conceptos teóricos depende de muchos factores, en particular un conjunto de elementos que deben ser reunidos, un contexto específico que indique la existencia de algún fenómeno importante y aún no explicado y, por último, una chispa creativa. Como se ha dicho, los elementos estaban allí, pero probablemente faltaba la idea de que se los podía reunir de manera fructífera para formar algo semejante a una teoría de la empresa, así como cierto contexto intelectual que pudiera poner en marcha esa creatividad.(15)

Me siento tentado de sugerir que el motivo que impidió a los austríacos aplicar sus ideas generales a la teoría de la empresa fue precisamente su participación en el debate sobre el cálculo económico. Consideremos el siguiente razonamiento, semejante al aplicado por Hayek (1945):

- 1) el conocimiento importante desde el punto de vista económico es local, y a menudo tácito;
- 2) la eficiencia dicta que ese conocimiento sea utilizado por aquellos que tienen mayor acceso a él;
- 3) el mercado hace posible esto, y en consecuencia es eficiente;
- 4) para permanecer en el mercado es necesario desempeñarse con eficiencia;
- 5) pero sabemos que algunas empresas permanecen en el mercado;
- 6) en la empresa la toma de decisiones está centralizada (cf. Minkler, 1991, p. 9).

Y esto viola el enunciado (2). Dicho de otra manera, los austríacos no proporcionan principios económicos que puedan *discriminar* entre la empresa y el mercado sobre la base de la eficiencia. Esto quedó reservado a Ronald Coase y a sus seguidores.

Una crítica austríaca de la moderna teoría de la empresa

En las secciones anteriores he suprimido deliberadamente aquellos puntos en los cuales la teoría austríaca está en conflicto con la moderna teoría de la organización económica en general y con la teoría de la empresa en particular, y he destacado aquellos en los cuales los austríacos pueden ser considerados como precursores. Pero en diversas obras de autores austríacos aparece una crítica de la ortodoxia económica contemporánea que también tiene implicancias para la teoría de la empresa y quizá, particularmente, para aquella parte de la moderna teoría que se relaciona con el vínculo de

los contratos. Me refiero a la crítica austríaca corriente, y estrechamente relacionada, de que la economía neoclásica es demasiado proclive a:

- 1) desdeñar la distinción entre orden espontáneo y orden planificado (Hayek, 1973; O'Driscoll y Rizzo, 1985);
- 2) descuidar el proceso de mercado (Mises, 1949; Hayek, 1945; Kirzner, 1973; O'Driscoll y Rizzo, 1985; Lachmann, 1986);
- 3) desatender las actividades del empresario (Lachmann, 1986); y
- 4) objetivar los costos (Vaughn, 1982).

Veamos si esta crítica corriente puede aplicarse a la teoría de la empresa (véase también Boudreaux y Holcombe, 1989; Foss, 1993a).

Ordenes espontáneos y planificados

En lo que respecta a la distinción entre órdenes espontáneos y planificados, hay dos errores generales fundamentales que se pueden cometer en el nivel de la organización económica; el primero consiste en sostener que lo que parece un orden de mercado espontáneo es en realidad el resultado de los planes de lo que es típicamente la gran empresa o, de manera más general, pasar por alto completamente el orden espontáneo.⁽¹⁶⁾ Históricamente, muchos defensores del socialismo han considerado importantes esos argumentos. El segundo error consiste en afirmar que las fuerzas espontáneas del mercado son tan penetrantes que los órdenes que parecen planificados son en realidad espontáneos. El primer error -la "infravaluación del gobierno espontáneo" (Williamson, 1991. p. 160)- era común en los tiempos de la controversia sobre el cálculo económico, pero el segundo es el que se comete en las contribuciones modernas a la perspectiva del vínculo de los contratos. Tal como lo sostienen Michael Jensen y William Meckling, teóricos del "vínculo",

prácticamente no hay diferencia entre lo que está "dentro" de la empresa (o de cualquier otra organización) y lo que está "fuera" de ella.

La empresa no es un individuo. Es una ficción legal que sirve como punto central de un complejo proceso en el cual los objetivos opuestos de los individuos [...] se ponen en equilibrio dentro de un marco de relaciones contractuales [...] el comportamiento de la empresa se asemeja al comportamiento del mercado, es decir, es el resultado de un complejo proceso de equilibrio (Jensen y Meckling, 1976, p. 327).

Sin duda, puede decirse que la empresa en sí misma incorpora, en cierto sentido, aspectos de un proceso de intercambio, además de estar incluida en un proceso de intercambio social general; después de todo, la organización interna de una empresa se caracteriza por la existencia de varios sistemas de incentivos, como por ejemplo, escalas laborales. No obstante, esto no la convierte en un orden espontáneo, como parecen querer decir Jensen y Meckling; el proceso de intercambio en ella se encuentra subordinado a un propósito general, lo que es suficiente para calificarla como un orden planificado. Además, la conceptualización de Jensen y Meckling descarta básicamente el mismísimo problema al que Coase empezó a dar respuesta en 1937: ¿Por qué en una economía de mercado aparecen empresas que son entidades planificadas y jerárquicas?

Si desde el punto de vista del vínculo de los contratos los movimientos de precios relativos constituyen el fundamento de toda asignación -incluso "dentro" de la empresa-, no podría haber espacio para el empresariado y la dirección planificada de los recursos (véase, por ejemplo, Boudreaux y Holcombe, 1989). Precisamente por esta razón los teóricos del "vínculo" Eugene Fama (1980) y Steven Cheung (1983) quieren eliminar los conceptos de empresario y empresa, respectivamente.

La omisión del proceso

La omisión del proceso se pone de manifiesto sobre todo en el más neoclásico de los enfoques modernos de la organización económica, el del vínculo de los contratos. Si bien probablemente es el único que hace hincapié en el hecho de que la empresa (o, más bien, las "organizaciones que funcionan como empresas") está inserta en una red de transacciones comerciales, no presta atención al proceso del mercado. Todos los resultados (contractuales) se consideran resultados eficientes en equilibrio. Esto tiene que ver en gran parte con el modo en que el vínculo de los contratos se conecta con la teoría de los derechos de propiedad, y sobre todo con el razonamiento contenido en el teorema de Coase (Coase, 1960). (17)

Una interpretación común, aunque a menudo implícita, de este teorema es que con sólo definir bien los derechos de propiedad se puede lograr un estado óptimo de manera automática, *no problemática*. Por supuesto, no es así; dejando de lado las cuestiones del núcleo vacío y del comercio dentro de un monopolio bilateral, es obvio que los agentes necesitan *descubrir* oportunidades para llevar a cabo un comercio provechoso antes de poder actuar sobre ellas (Kirzner, 1973, p. 227). En muchas versiones del teorema de Coase se omite este proceso de descubrimiento, y esto también ocurre en el enfoque del vínculo de los contratos.

En la teoría de Williamson, sobre todo cuando trata la evolución de la ejecución de los contratos, los argumentos sobre el proceso ocupan un lugar algo más destacado. Mientras que en el enfoque del vínculo de los contratos la contratación es eficiente sobre una base *ex ante*, en la teoría de Williamson "la economía del tiempo y la ignorancia" (O'Driscoll y Rizzo, 1985) está presente hasta tal punto que intenta dar una explicación de la ejecución de los contratos en términos de tiempo real (Williamson, 1985). Como consecuencia de esto se presta bastante atención a diversas instituciones contractuales *ex post* cuya función es atenuar los problemas originados por el oportunismo *ex post* (para más detalles, véase Foss, 1993a, 1993c). En su búsqueda del fundamento de la existencia de la empresa, Williamson introduce el concepto de "Transformación Fundamental", es decir, el argumento de un semi-proceso según el cual, en el curso de la ejecución de un contrato lo que era inicialmente una situación de "grandes números" en la que participaban muchos contratantes puede transformarse en una situación de "pequeños números" (por ejemplo, un monopolio bilateral). Pero esto no quiere decir que Williamson sitúe sistemáticamente a la empresa o a otras formas de organización económica en el contexto de un proceso de mercado. Implícitamente considera que los mercados que son "grandes números" están en equilibrio permanente.

La omisión del empresario

Por lo general la omisión del proceso de mercado corre pareja con la omisión del empresario. Por eso, no es sorprendente que el enfoque que presta menos atención al proceso de mercado, el del vínculo de los contratos, sea también el único que hace caso omiso de las actividades empresariales; en realidad, implícitamente intenta eliminar el concepto mismo de empresario (Fama, 1980). Se ha afirmado que esto se debe a la tradicional incapacidad del enfoque del vínculo de los contratos para aprehender la diferencia entre orden espontáneo y orden planificado. Además, los servicios del empresario son equivalentes a los de todos los demás propietarios de factores, y también pueden ser comprados en el mercado.(18) O, en otras palabras, los que pueden parecer servicios empresariales son en realidad servicios administrativos. En el mundo que describe el enfoque del vínculo de los contratos los servicios del empresario de hecho no hacen falta puesto que toda contratación es eficiente sobre una base *ex ante*, lo que implica que ya han sido descubiertos todos los beneficios provenientes del comercio y que no se realizan reasignaciones de derechos de propiedad durante la ejecución de un contrato.

A pesar de que en la teoría de Williamson la explicación del concepto de agente es más dinámica de lo que lo es en las obras que tratan del vínculo de los contratos,(19) no se da importancia alguna al empresariado. Uno de los aspectos que asume esta omisión es que se han suprimido (deliberadamente) las cuestiones relacionadas con la innovación y la creación de mercados (Williamson, 1985, p. 142). Como lo hace notar Williamson (1985, p. 87), esta teoría tiene un punto de partida heurístico, y es que "en el comienzo hubo mercados". Y así como están dados los mercados, también lo están los *inputs*, los *outputs* y la tecnología.(20) Tal como ocurre en la teoría del vínculo de los contratos, los agentes que interesan a Williamson son los administradores de las transacciones existentes., las transacciones que traspasan los límites de la empresa. Son, como los define Kirzner (1973). "maximizadores robbinsianos", no empresarios en estado de alerta.

En relación con la omisión del proceso y del empresariado en las modernas teorías de la empresa, podría observar que en cierto sentido estas teorías necesitan estos conceptos. La economía austríaca y las modernas teorías de la empresa pueden considerarse como complementarias por la misma razón que las obras "The Use of Knowledge in Society", de Hayek, y "The Nature of the Firm", de Coase, pueden ser vistas como tales: las cuestiones relacionadas con la organización económica adquieren verdadera pertinencia precisamente en el tipo de realidad económica dinámica concebida por los austríacos. Para actualizar las ideas expuestas en el debate sobre el cálculo económico, digamos que en un estado estacionario no habría costos de transacción o de información; en consecuencia, la organización económica sería indeterminada. Por ende, el cambio es necesario para que los costos de transacción y la organización económica tengan sentido. De acuerdo con esta interpretación, las modernas teorías de la empresa recurren implícitamente a una realidad cambiante y dinámica (Foss, 1993a, 1993c). En esta "realidad cambiante y dinámica" los costos de transacción surgen; entre otras cosas, a causa de la necesidad de "descubrir qué son los precios pertinentes" (Coase, 1937, p. 83). Pero, ¿quién, si no el empresario, podría llevar a cabo este acto de descubrimiento?

Desde un punto de vista más general, se podría afirmar que la omisión del proceso y del empresario significa que en la moderna teoría de la empresa no existen los problemas de conocimiento y coordinación sobre los que hacen hincapié los autores austríacos (Hayek, 1937; Kirzner, 1973). La existencia de la empresa no se debe al hecho de que resuelve problemas de coordinación y conocimientos; su razón de ser reside en consideraciones relacionadas con los

incentivos. En el enfoque del vínculo de los contratos, sólo sirve para reducir problemas tales como el *free-riding*; para Williamson, su existencia disminuye los incentivos para el oportunismo (para más detalles, véase Foss, 1993b). Como lo sostengo en la sección siguiente, "Hacia una teoría austríaca de la empresa", una teoría más completa de la empresa debería incluir problemas de coordinación tales como los que interesan a los austríacos.

Los costos

Puede decirse que en un estado de equilibrio los costos son "objetivos", en el sentido de que se los puede medir de manera precisa mediante los precios; los factores productivos, por ejemplo, tienen sus costos de oportunidad (marginales). Pero fuera del equilibrio, los precios no reflejan plenamente los costos de oportunidad por la sencilla razón de que no se satisfacen las condiciones marginales. Sólo aquí resulta obvia la inherente subjetividad de los costos. En consecuencia, los teóricos del equilibrio son demasiado proclives a "objetivar" los costos; en otras palabras, a presuponer que los precios reales miden exactamente los costos de oportunidad (Buchanan, 1969).

Las modernas teorías de la organización económica manifiestan una tendencia a no dar importancia a la inherente subjetividad de los costos. No se trata sólo de que no han dado una definición coherentemente subjetivista (a saber, costo de oportunidad) del concepto de costos de transacción sino de que, además, no han permitido que los costos de producción influyan sobre las decisiones relacionadas con la fabricación o la compra, Harold Demsetz (1988, p. 147) sostiene:

El énfasis puesto sobre los costos de transacción [...] empaña la visión de la imagen global al presuponer implícitamente que todas las empresas tienen la misma capacidad para producir bienes o servicios.

Esto refleja el supuesto, muy común y simplificador, de que el conocimiento relacionado con la producción está disponible en forma explícita para todos. Pero si se tienen en cuenta la dispersión del conocimiento (Hayek, 1945), la naturaleza tácita de gran parte del conocimiento económicamente pertinente (Hayek, 1935b, pp. 154-155; Nelson y Winter, 1982), la distribución de las aptitudes empresariales (Knight, 1921), los beneficios smithianos de la especialización y los costos positivos de la información, resulta obvio que no puede ser así. Por lo tanto, los costos de producción difieren incluso en condiciones de equilibrio. Y fuera del equilibrio pueden diferir aun más, puesto que los precios de los factores no miden la valoración subjetiva de los costos de producción por parte del empresario o del administrador. Además, tal como lo señala Hayek (1940, p. 196), los métodos de producción con costos bajos deben ser descubiertos, "y vueltos a descubrir, a veces casi día a día, por el empresario".

Para la teoría de la organización económica esto implica que los costos de producción (subjetivos) deben entrar en consideración cuando se toma la decisión de fabricar bienes o de comprarlos; los empresarios pueden decidir que alguna transacción se lleve a cabo dentro de la corporación simplemente porque su costo de producción en la empresa es más bajo que el que se pagaría en el mercado (Foss, 1993h).

Resumen

Al parecer, la relación entre las modernas teorías de la organización económica y la economía austríaca abarca mucho más que el tema de los austríacos como precursores y críticos. El corpus de la economía austríaca incluye muchas ideas que, como lo he sostenido en esta sección, no están presentes en la teoría contemporánea de la empresa. Sin embargo, esto tiene un aspecto constructivo, puesto que las ideas específicas de los pensadores austríacos pueden utilizarse no sólo para complementar las teorías existentes sobre la empresa sino para construir una teoría austríaca diferente. De esto me ocuparé en la sección siguiente.

Hacia una teoría austríaca de la empresa

"Es evidente que hay mucho que hacer para elaborar una teoría subjetivista o austríaca de la conducta empresarial" (O'Driscoll y Rizzo, 1985, p. 125).

Herramientas

En mi concepto, las herramientas necesarias para una teoría austríaca contemporánea de la empresa son las siguientes:

- 1) una distinción entre orden planificado y orden espontáneo;
- 2) el proceso de mercado visto como un proceso de descubrimiento empresarial;
- 3) derechos de propiedad (incentivos);
- 4) especificidad y complementariedad de los bienes;
- 5) subjetividad de los costos (incluyendo los costos de producción);
- 6) naturaleza privada y tácita del conocimiento ("fijación"), y
- 7) costos de información y de transacción.

Veamos primero en qué aspectos pueden algunas de estas ideas austríacas complementar la teoría contemporánea de la empresa, para después indicar brevemente cómo se puede elaborar una teoría austríaca diferente.

La economía austríaca como complemento de la teoría contemporánea de la empresa

El mayor aporte que pueden hacer las ideas austríacas a la teoría contemporánea de la empresa tiene que ver con el proceso y con el conocimiento. Para comenzar con el tema del conocimiento, digamos que las teorías coasianas contemporáneas de la empresa no han incorporado sistemáticamente la concepción austríaca de que el conocimiento más pertinente desde el punto de vista económico es local y tácito (por lo menos, el que se relaciona con la producción). (Demsetz, 1988.) En los trabajos no coasianos de Penrose (1959) y, más recientemente, de Nelson y Winter (1982) sobre la teoría de la empresa, se considera que ésta posee un conjunto de "capacidades" - *stocks* de conocimiento que son idiosincrásicos para la empresa de que se trata; este punto de vista está en armonía con los conceptos hayekianos acerca del conocimiento (Hayek, 1945).

Ésta visión de la empresa, como lo expresan O'Driscoll y Rizzo (1985, p. 124) con referencia a Nelson y Winter (1982), aplica además "una teoría hayekiana de las normas y de las instituciones evolucionadas del mercado a la conducta empresarial", en el sentido de que las

empresas están situadas en un marco evolutivo; incorpora la selección a través del mercado y la adaptación consciente (aunque no la maximización) y describe a la empresa como equipada con un conjunto de "genotipos" ("rutinas") sobre la base de los cuales operan en última instancia esos efectos. Las rutinas de Nelson y Winter (1982), como las normas de Hayek (1973), son pautas de conducta social estable y en su mayoría tácitas que se acatan -sobre todo en forma inconsciente- porque fueron eficaces en el pasado, es decir, coordinaron las acciones individuales de manera relativamente satisfactoria. Las estrategias y las acciones de la empresa surgen de su *stock* de rutinas o capacidades.

Sin embargo, no todas las rutinas o capacidades son igualmente eficientes. Y esto permite una visión del mercado como un proceso de desequilibrio continuo en el cual, por ejemplo, ciertas rutinas son elegidas por oposición, en el sentido de que no contribuyen al *pool* común de rutinas, lo cual se asemeja mucho al modo como Hayek caracteriza la evolución cultural. Este punto de vista es coherente con el de Kirzner (1979, p. 134), según el cual:

en condiciones de desequilibrio, cuando existen oportunidades para la actividad empresarial, no hay razón alguna para que no haya disparidades genuinas entre los distintos productores.

En resumen, el punto de vista "evolutivo" o "de las capacidades" de la empresa es muy coherente con la teoría austríaca, puesto que incorpora los conceptos de conocimiento tácito generalizado y aprendizaje, y asigna al empresario un papel acorde con ellos.

No obstante, como he señalado previamente, es un tanto contradictorio aplicar ideas propias de la teoría del orden espontáneo -normas que evolucionan, coordinación, etc.- a un orden planificado, es decir, a la empresa. Hayek ha descrito el sistema de mercado o de precios -el paradigmático orden espontáneo- como

un tipo de procedimiento de descubrimiento que permite utilizar un mayor número de hechos que cualquier otro sistema y que brinda el incentivo para el constante descubrimiento de nuevos hechos que mejoren la adaptación a las circunstancias siempre cambiantes del mundo en que vivimos (1968, p. 236).

Pero, ¿no podemos decir que la empresa es también, en cierto sentido, un sistema de aprendizaje? Creo que no sólo podemos, sino que debemos. Lo que nos impide cometer el error de identificar como un orden espontáneo algo que es en última instancia un orden planificado -la empresa- es la noción de que ésta, como el empresario, aprende acerca de los hechos locales. La empresa es un sistema de aprendizaje local y no global, como lo es el orden espontáneo del mercado.

La exposición de este punto de vista acerca de la empresa contiene una crítica implícita de la teoría contemporánea (coasiana) de la empresa. Porque, como hemos visto, esta teoría es mayormente estática, concede poca o ninguna atención a la creación de los mercados y presupone la existencia de *inputs*, *outputs* y tecnología, con lo cual el problema económico se reduce a combinar estos factores de tal manera que los costos de transacción se reduzcan al mínimo. No obstante, también sugiere que la visión coasiana de la empresa y la concepción austríaca/evolutiva/de capacidades pueden combinarse de manera fructífera (véase también Langlois, 1991). Concebir la empresa como una entidad evolutiva, como un sistema de aprendizaje,

implica aceptar que los costos de transacción asociados, por ejemplo, con el manejo empresarial de las transacciones internas, pueden cambiar con el tiempo, es decir; pueden disminuir.(21) Y concebir asimismo al mercado como un sistema de aprendizaje implica que los costos de transacción asociados con el intercambio de mercado también cambiarán. Sobre la base del punto de vista austríaco, orientado hacia el proceso, se torna conceptualmente posible teorizar acerca de cómo se modifica la organización de las transacciones con el transcurso del tiempo, es decir, cómo cambian los límites de la empresa.

En resumen, podemos concluir que las ideas austríacas complementan la teoría contemporánea (coasiana) de la empresa hasta tal punto que se podría ir más allá del mero tratamiento de la eficiente organización de los *inputs* y *outputs* existentes e incorporar factores dinámicos, como el aprendizaje. Pero también es posible elaborar una teoría de la empresa definidamente austríaca. En la sección siguiente se indican a grandes rasgos las características de una teoría semejante.

Elementos de una teoría austríaca de la empresa

Probablemente el concepto austríaco cuya ausencia resulta más conspicua en la moderna teoría de la empresa es el de empresario. En realidad, cuando se menciona al "empresario" se lo identifica con el administrador (esta noción puede verse ya en Coase, 1937). Esto no hace sino continuar una tendencia de la teoría de los precios a "entender el concepto de empresario sólo como el *locus* donde se toman las decisiones que maximizan las ganancias dentro de la empresa" (Kirzner, 1973, p. 27). Sin embargo, el papel del administrador es diferente del rol del empresario, que por serlo, se ocupa permanentemente de la organización de nuevas estructuras de recursos. Tampoco se lo debe identificar *necesariamente* con el propietario o el administrador de la empresa; lo que estas personas maximizan pueden no ser ganancias empresariales sino, según Ricardo y Pareto, rentas sobre recursos ya adquiridos. Esto nos conduce a la fundación de la empresa como el ámbito pertinente para el ejercicio de la actividad empresarial. Kirzner (1973, p. 52) explica que el concepto de empresario antecede al concepto de empresa, hasta tal punto que

[La] empresa [...] es lo que resulta después de que el empresario ha llevado a cabo alguna decisión empresarial, específicamente, la compra de ciertos recursos.

Pero al relacionar esta decisión inicial del empresario con respecto a una adquisición con la existencia ulterior de la empresa, en cierto sentido podemos decir que el empresario continúa sus actividades hasta el punto de emplear los recursos de la empresa en negocios excepcionalmente rentables.

Lo que nos interesa en esta perspectiva es ¿por qué hacen falta las empresas? ¿Por qué son necesarios la empresa y el manejo empresarial de los recursos? ¿Por qué es preciso hacer una distinción entre "complementariedad de los planes, complementariedad de los [recursos] en el marco de un plan y complementariedad estructural, la complementariedad total de los [recursos] dentro del sistema económico", donde el primer tipo de complementariedad es "originado *directamente* por la acción empresarial", mientras que el segundo tipo se debe a la acción del mercado (Lachmann, 1956, p. 54)? Por supuesto, se podrían dar respuestas coasianas a estas

preguntas coasianas.(22) Pero es más conveniente, y en algunos aspectos también más interesante, buscar una explicación en el carácter peculiar del empresariado.

Según Coase (1937) y Fama (1980) el empresariado no sólo no puede proporcionar a la empresa una razón de ser sino que, y esto es más importante, es un concepto que carece en gran medida de pertinencia, porque los servicios del empresario se pueden comprar en el mercado. Lo que algunos teóricos insisten en llamar "empresario" no es más que el propietario de cierto capital humano especializado cuyos servicios tienen un precio de mercado y un costo de oportunidad. Ante tales afirmaciones, se podrían formular preguntas como: ¿Quién *decide* contratar empresarios? ¿Quién *descubre* que algunos agentes poseen reservas superiores de capital humano, etc.? Estas preguntas indican que si queremos analizar una dinámica de mercado, cualquiera que sea, sencillamente no podemos evitar utilizar los conceptos de "empresario" y de "estar alerta" ante oportunidades todavía no descubiertas. Y éste es, básicamente, el punto según Kirzner (1973, 1979); para "mover" el mercado es preciso trascender la maximización robbinsiana y agregar la categoría de *alertness* empresarial. Además, Kirzner afirma -en contra de lo que sostienen Coase y Fama- que el empresariado es categóricamente diferente de todos los demás servicios de factores porque no tiene costos de oportunidad. El empresariado puro es primariamente un acto de percepción. ¿Qué tiene que ver todo esto con la empresa?

Quizá lo más notable del argumento de Kirzner sea, en primer lugar, el hecho de que sostiene que el empresariado es fundamentalmente no contratable. Una interpretación posible sería que el estado de alerta del empresario o "juicio", como Frank Knight denomina a esta cualidad- es algo tácito, es decir, tan profundamente encerrado en la mente de un individuo, tan "fijado" que es imposible transferirlo. Al explotar los "bolsones de ignorancia" que hay en el mercado el empresario aplica su conocimiento cuando descubre aquello cuya disponibilidad no había sido advertida por el mercado, y que incluso ni siquiera se consideraba necesario. En principio, el empresario que describe Kirzner, absolutamente capaz de tomar decisiones, puede hacer esto, pero a veces la realización del juicio empresarial idiosincrásico requiere la formación de una empresa.

En esencia, hay tres vías económicas diferentes para utilizar el conocimiento que un individuo posee en forma específica:

- 1) vender sus servicios mediante un contrato;
- 2) usarlo con propósitos de arbitraje; o
- 3) fundar una empresa.

Las opciones que considera Kirzner son sobre todo la primera y la segunda. Sin embargo, también la tercera es pertinente. Y esto nos aparta un poco de la teoría del empresario de Kirzner y nos acerca al concepto de Turgot-Böhm-Bawerk-Rothbard del capitalista-empresario que también posee capital.(23) Un modo de interpretar la tercera opción es que la no contratabilidad del juicio empresarial puede conducir a la formación de una nueva empresa,(24) incorporando un nuevo uso de los recursos. ¿Cuál es la razón económica? Sencillamente, no existe un mercado pertinente a través del cual pueda ser comunicada la visión idiosincrásica del empresario; los costos de la transmisión del conocimiento son exorbitantes (véase Silver, 1984). El "sistema de telecomunicación de precios" no sirve como medio de coordinación; la dirección empresarial consciente "sustituye" (Coase, 1937) al mercado.

Adviértase que esta explicación de la existencia de la empresa no tiene nada que ver con los incentivos; en este contexto, la coordinación del mercado fracasa debido a la ausencia de los puntos de orientación intersubjetivos necesarios, los denominados "puntos de Schelling".(25) Lo que se debe notar en esta explicación es que apela a aquellos que se inclinan por el subjetivismo austríaco; adopta en forma casi extremada (algunos dirían que con seriedad) las ideas austríacas de que "diferentes hombres conocen cosas diferentes"(Hayek) y "diferentes hombres tienen pensamientos diferentes" (Lachmann).

Tal explicación de la existencia de la empresa puede hacerse extensiva al tema de los límites. Lachmann (1956, p. 131) señala:

Vivimos en un mundo de cambios inesperados; de ahí que las combinaciones de [recursos] [...] deben estar en cambio constante, disolviéndose y volviendo a formarse. Esta actividad constituye la verdadera función del empresario.

Ahora bien, en su intento de llevar a cabo su plan el empresario no necesita realizar todas las actividades económicas complementarias para su ejecución con recursos de su propiedad. Muchos bienes y servicios pueden adquirirse en el mercado sin problemas. Pero "en un mundo de cambios inesperados" a veces surge la necesidad de nuevas combinaciones de recursos que implican, por ejemplo, nuevas clases de aportes. El cambio inesperado fomenta la revisión de los planes, y ésta puede dar lugar a modificaciones en los límites de la empresa. ¿Cuál es la razón de esto? Las nuevas combinaciones de recursos a veces entrañan nuevos aportes que son totalmente específicos para una determinada empresa (Lachmann, 1956). Sin embargo, a menudo no es posible transmitir un conocimiento preciso acerca de los requerimientos de aportes traspasando los límites de la empresa sin elevados niveles de costos de información; para economizar esos costos a veces se decide internalizar la producción del aporte pertinente (Silver, 1984).

Además, el empresario puede decidir internalizar la transacción sencillamente porque considera que su empresa puede producir el equipamiento necesario con un costo más bajo que el del mercado (o sea, otras empresas). Los costos de oportunidad que acarrea comprar en el mercado son prohibitivos, no necesariamente a causa de los problemas de incentivos provocados por proveedores oportunistas sino simplemente porque -según las averiguaciones hechas por el empresario- la empresa puede producir con mayor eficiencia y menor costo. ¿Por qué? Porque la empresa, como entidad evolutiva con un conjunto de recursos diversos reunidos por la acción empresarial y regida por normas que evolucionan dentro del marco del objetivo definido por el empresario, es fundamentalmente una entidad especializada en el conocimiento, y la transferencia de este conocimiento es costosa (Demsetz, 1988). De modo que, sea que la consideremos desde el punto de vista de los costos de transmisión del conocimiento o desde el de los costos de producción, llegamos a una teoría dinámica de los límites de la empresa que toma en cuenta seriamente las ideas austríacas de dispersión, subjetividad y carácter tácito del conocimiento.

Conclusión

He considerado el tema de la economía austríaca y de la organización económica con distintas variaciones, y espero haber contribuido a demostrar que los austríacos no sólo fueron importantes precursores de la teoría contemporánea de la organización económica sino que también pueden

contribuir a ella, así como ofrecer una perspectiva propia al respecto. Las limitaciones de espacio me han obligado a tratar este tema de manera apenas superficial; sin duda, queda mucho por decir acerca de los tres puntos que acabo de analizar, en particular del último, el constructivo.

* Publicado originalmente en Coopenhagen Business School Review (1994); se ha otorgado permiso para traducir y publicar en Libertas.

(1) Por lo general el término "neo-institucional" suele aplicarse a la economía neoclásica modificada (teoría de los derechos de propiedad)(p. ej., Eggertson, 1990) así como a influencias más heterodoxas y orientadas hacia el proceso (p. ej . Langlois, 1986).

(2) Al hablar de "austríacos" en este artículo soslayo las diferencias entre los enfoques económicos de Hayek y de Mises. Si bien no niego que estas diferencias existieron, la investigación acerca de esta distinción está apenas en sus comienzos. Véase Salerno (1990).

(3) Pocos austríacos han hecho contribuciones específicas a la teoría de la empresa; entre ellos se cuentan: O'Driscoll y Rizzo (1985, pp. 122-25), Littlechild (1986. p. 35), Boudreaux y Holcombe (1989), Thomsen (1989, cap. 4) e Ikeda (1990). Los aportes que han recibido explícitamente la influencia de los austríacos son los de Malmgren (1961), Ricketts (1987), Witt (1987), Loasby (1989) y Langlois (1991).

(4) Las palabras "empresa" y "empresa comercial", así como otros términos sustitutos, no figuran en los índices de las obras de Menger (1871), Mises (1949) y Lachmann (1956, 1986).

(5) Se dice que hay una *relación* entre un mandante y un agente cuando el mandante necesita que el agente lleve a cabo una tarea en su nombre. Existe un *problema* entre un mandante y un agente cuando hay entre ambos algún conflicto de intereses y cuando el el mandante no puede vigilar las acciones del agente (riesgo moral) o no puede cerciorarse de que éste ha usado de la mejor manera posible el conocimiento de que disponía (elección desfavorable).

(6) En esta sección se utilizan materiales tomados de Foss (1993b).

(7) Como se afirma en Foss (1991), el avance de la teoría de la competencia monopolista a mediados de la década del treinta estableció este supuesto de uniformidad, véase en Kirzner (1979, pp. 133-35) un comentario austríaco sobre este episodio.

(8) Esto, por supuesto, no es del todo exacto, porque ya en 1921 Frank Knight había proporcionado un fundamento económico para la existencia de la empresa. Básicamente su teoría de la empresa se parece mucho a mi interpretación de la teoría austríaca de la empresa tal como la enuncio más adelante en este artículo, ya que es fundamentalmente empresarial. La empresa existe en la medida en que el empresario tiene la intención de llevar a cabo sus decisiones. En Boudreaux y Holcombe (1989) (y en Foss, 1993a, como moderador) puede encontrarse una comparación entre las teorías de la empresa de Coase y de Knight, así como una calurosa aprobación de la teoría de Knight.

(9) Un árbitro señala que bajo la influencia de Williamson, Armen Alchian ha cambiado de opinión acerca de este punto. Véase Alchian (1984, p.36).

(10) Hayek (1973, pp.49, 50) dice: "[L]o que distingue a las reglas que rigen las acciones dentro de una organización es que son reglas para el desempeño de tareas asignadas. Presuponen que el lugar que le corresponde a cada individuo en una estructura fija está determinado por una autoridad y que las reglas que debe acatar cada uno dependen del lugar que le ha sido asignado y de los fines particulares que le han sido señalados por esa autoridad. [...]Las reglas generales que sustentan un

orden espontáneo apuntan a un orden abstracto, cuyo contenido particular o concreto nadie conoce ni puede anticipar; en cambio, las órdenes y las reglas que rigen una organización están dirigidas a la obtención de resultados particulares que interesan a aquellos que dirigen la organización".

(11) Sin embargo, Coase no parece haberse inspirado directamente en el debate sobre el cálculo económico, aunque su artículo contiene una referencia al ensayo de Hayek de 1933, "The Trend of Economic Thinking". Más adelante, en 1988, informó que la idea fundamental había surgido alrededor de 1931, mucho antes de que tuviera lugar el debate anglosajón sobre el cálculo económico.

(12) Es precisamente en este contexto donde Williamson (1985, p 8; 1991, p. 162) elogia a Hayek (no a Mises). Las ideas de Mises aparecen cuando Williamson discute las propiedades de adaptación de las jerarquías, y es aquí donde se refiere a la distinción de Mises (1949) entre "probabilidad de caso" y "probabilidad de clase" (Williamson, 1985, p.58).

(13) Nelson (1981, p.95) comenta: "Considero que un análisis serio de las fuerzas y de las debilidades de la empresa privada debe abordar [el] problema de la racionalidad limitada. A favor de la empresa privada se puede argumentar que dadas las limitaciones humanas es, pese a sus imperfecciones, una forma bastante buena de organización".

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el problema de la racionalidad limitada que Nelson pone de relieve no es idéntico al problema del conocimiento que han identificado los austríacos. Nelson, siguiendo a Simon, se concentra sobre todo en los problemas de procesamiento de grandes cantidades de información ya existente, mientras que los austríacos enfocan el problema de descubrir en primer lugar el conocimiento pertinente. Véase en Thomsen (1989, cap. 4) un análisis detallado de este punto.

(14) Quizá la contribución más importante en el ínterin haya sido la de Knight (1924), en la que critica el análisis pigoviano del bienestar sobre la base de la existencia de derechos de propiedad.

(15) La exposición más antigua y extensa de un autor austríaco acerca de la organización económica dentro de una economía capitalista aparece en la obra de Mises *Socialism* (1936), donde a lo largo de siete páginas (pp. 327-333) se discuten la integración vertical y horizontal, entre otros temas. Mises explica aquí que el tamaño óptimo de una empresa está determinado "por la cualidad complementaria de los factores de producción", pero lamentablemente no desarrolla estos conceptos (p. 378). La discusión está formulada en el contexto de la perspectiva smithiana acerca de la división progresiva del trabajo. Rothbard (1962, pp, 544-50) discute la integración vertical y el tamaño de la empresa. Aplicando las ideas austríacas expuestas en el debate sobre el cálculo económico, sostiene que las dificultades para realizar el cálculo económico aumentan a medida que la empresa amplía los límites puestos a su tamaño. Pese a que hay una referencia favorable al "estimulante artículo de R. H. Coase" (p.901), no se mencionan los costos de transacción.

(16) Resulta ilustrativa aquí la parábola (1991, p 27) sobre un marciano mítico "confundido". El marciano se acerca a la Tierra con un telescopio especial que le permite apreciar las estructuras sociales. Los límites de las empresas se destacan con contornos verdes y las transacciones comerciales, con líneas rojas. Simon manifiesta que si el marciano enviara un mensaje a su planeta describiendo la escena diría que 'hay grandes superficies limitadas por contornos verdes conectadas entre sí por una red de líneas rojas'. No diría que 'hay una red de líneas rojas conectando manchas verdes'.

(17) En realidad, el enfoque del vínculo de los contratos se acerca mucho más al razonamiento de Coase en su contribución de 1960 que en la de 1937 (Foss, 1993c).

(18) Véase Fama (1981). Esta afirmación nos remite a Coase (1937). En una crítica a Knight (1921), recalca que éste ha cometido un error al considerar que el juicio del empresario es una razón para la existencia de la empresa, puesto que "podemos imaginar un sistema en el cual cualquier opinión o cualquier conocimiento puede ser comprado en la medida en que se lo requiera" (1937, p. 92). Coase no comprende en absoluto el punto de vista de Knight: la empresa es necesaria precisamente porque el juicio idiosincrásico del empresario no puede ser "comprado en la medida en que se lo requiera" (Véase también Boudreaux y Holcombe, 1989; y Foss, 1993a, 1993b).

(19) Por ejemplo, el concepto de "oportunismo" de Williamson tiene mayor alcance que el supuesto del riesgo moral en la tradición del vínculo de los contratos.

(20) Esto no es estrictamente correcto, porque la "Transformación Fundamental" de Williamson habla de cambios en los *inputs* y en la tecnología (Foss, 1993a, 1993b, 1993c).

(21) Esto implica algo más que, por ejemplo, un mayor conocimiento por parte de los administradores acerca de las aptitudes de los empleados de la empresa. También entraña la formación de lo que los analistas de negocios denominan "cultura corporativa", es decir, un conjunto de normas estables, específicas para cada empresa, que reglan la conducta dentro de la corporación. Esta cultura corporativa no sólo resuelve los problemas de coordinación planteados por los austríacos, sino que también desalienta ciertas propensiones al riesgo moral, con lo cual armoniza los incentivos. Véase uno de los primeros análisis al respecto en Malmgren (1961).

(22) Sin embargo, esto podría llevar a identificar (erróneamente) la empresa con la integración vertical. Al respecto, véase Boudreaux y Holcombe (1989) y Foss (1993a).

(23) Podría decirse que Mises tomó esta última posición. Agradezco a Murray N. Rothbard por este detalle.

(24) En Foss (1993a, 1993b) sostengo que ésta fue básicamente la teoría de la empresa de Knight (1921). Debe notarse que en el contexto de esta teoría la formación de una empresa también entraña un riesgo moral, puesto que los servicios del empresario -debido a su carácter tácito- son particularmente susceptibles de riesgo moral, así como de los problemas de una elección desfavorable (sobre este punto, véase Barzel, 1987).

(25) Como lo sostiene Malmgren (1961), el surgimiento de los puntos de Schelling, coordinadores de la conducta, no constituye únicamente una característica del mercado sino también y quizá más aun, de la empresa. Fundamentalmente de acuerdo con esta interpretación, cuando los analistas dicen que las empresas poseen 'culturas' diferentes quieren significar que están que están equipadas con puntos de Schelling diferentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alchian, Armen A. "Specificity, Specialization, and Coalitions", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140 (1984): 34-49.

- y Demsetz, Harold (1972), "Production, Information Costs and Economic Organization". En: Alchian, Armen A., *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis. 1977.

- y Woodward, Susan. "The Firm is Dead: Long Live the Firm", *Journal of Economic Literature*, 26 (1988): 65-79.

- Barney, Jay B. y Ouchi, William G. (comps.), *Organizational Economics*, Jossey-Bass, San Francisco, 1988.
- Barzel, Yoram, "The Entrepreneur's Reward for Self-Policing", *Economic Inquiry*, 25 (1987): 103-16.
- Boudreaux. Don, y Holcombe, Randall G., "The Coasian and Knightian Theories of the Firm", *Managerial and Decision Economics*, 10 (1989): 147-54.
- Buchanan, James M.. *Cost and Choice*, Markham. Chicago, 1969.
- Cheung, S. N.S., "The Contractual Nature of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 26 (1983): 1-22.
- Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm". En: Barney, Jay B. y Ouchi, William G. 1988.
- , "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3 (1960): 1-44.
- , "The Nature of the Firm: Origin", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4 (1988): 3-17.
- Demsetz, Harold, "Toward a Theory of Property Rights". En: *Ownership, Control and the Firm*, Basil Blackwell, Oxford, 1967.
- , "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics*, 12 (1969): 1-22.
- , "The Theory of the Firm Revisited", *Journal of Law, Economics and Organization*, 4 (1988): 141-62.
- Douma, Sytse, y Schreuder, Hein, *Economic Approaches to Organizations*, Prentice Hall, New York, 1991.
- Eggerston, Thráinn, *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990.
- Fama, Eugene F., "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*, 88 (1980): 288-307.
- Foss, Nicolai, J., "The Suppression of Evolutionary Approaches in Economics: The Case of Marshall and Monopolistic Competition", *Methodus*, 3 (diciembre de 1991): 65-72.
- (1993a), "More on Knight and the Theory of the Firm", *Managerial and Decision Economics*, 14 (julio de 1993): 269-76.
- (1993b), "Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives", *Journal of Evolutionary Economics*, 3 (junio de 1993): 127-44.
- (1993c), "The Two Coasian Traditions", *Review of Political Economy*, 4 (diciembre de 1993): 508-32.
- Grossman, Sanford, J. y Hart, Oliver D., "The Costs and Benefits of Ownership", *Journal of Political Economy*, 94 (1986): 671-719.
- Hayek, Friedrich A. von, *Prices and Production*, Routledge, Londres, 1931.
- (1935^a), "Socialist Calculation I: The Nature and History of the Problem". En: Hayek, 1948.
- (1935^b), "Socialist Calculation II: The State of the Debate". En Hayek, 1948.
- (1937), "Economics and Knowledge". En. Hayek, 1948.
- (1940), Socialist Calculation III: The Competitive Solution". En Hayek, 1948.
- (1941), *The Pure Theory of Capital*, University of Chicago Press, Chicago. 1941.
- (1945), "The Use of Knowledge in Society". En: Hayek, 1948.
- (1948), *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1948.
- (1968), "Competition as a Discovery Procedure". En: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, University of Chicago Press, Chicago, 1978.

- (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1, *Rules and Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1973.
- Hodgson, Geoffrey, *Economics and Institutions*, Polity Press, Oxford, 1988.
- Holmstrom, Bengt R., y Tirole, Jean, "The Theory of the Firm". En: *Handbook of Industrial Organization*, Schmalensee, R., y Willig, R. D. (comps.), North Holland, Amsterdam, 1989.
- Ikeda, Sanford, "Market Process Theory and 'Dynamic' Theories of the Market", *Southern Economic Journal*, 57 (1990): 75-92.
- Jensen, M. Y Meckling W. (1976), "The Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure". En Barney, Jay B. y Ouchi, William G., 1988.
- Kirzner, Israel M., *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 1973.
- , *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press, Chicago, 1979.
- Knight, Frank H.(1921), *Risk, Uncertainty and Profit*. Augustus M. Kelley, New York, 1965.
- (1924), "Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost". En: *Readings in Price Theory*, Stigles, G.J., y Boulding, F.E. (comps.), Richard D. Irwin, Chicago, 1952.
- Lachmann. Ludwig M, *The Legacy of Max Weber*, Heinemann, Londres, 1971.
- , *The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.
- Lange, Oskar, "On the Economic Theory of Socialism". En: *On the Economic Theory of Socialism*, Lippincott, B. (comp), Univerit of Minnesota Press, St. Paul, 1938.
- Langlois. Richard N. (comp.). *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- , "Institutions". En: *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Caldwell, Bruce y Bohm, Stepahn (comps.), Kluwer, Dordrecht, 1991.
- Lavoie, Don, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- Littlechild, Stephen C., "Three Types of Market Process". En: Langlois, Richard N., 1986.
- Loasby, Brian J., *The Minds and Methods of Economists*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- Machlup, F., "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial", *American Economic Review*, 57 (1967), 1-33.
- Malmgren, H. B., "Information, Expectations and the Theory of the Firm", *Quarterly Journal of Economics*, 75 (1961): 399-421.
- McNulty, Paul J., "On the Nature and Theory of Economic Organization: The Role of the Firm Reconsidered", *History of Political Economy*, 16 (1984): 233-53.
- Menger, Carl (1871), *Principles of Economics*, New York University Press, New York, 1976.
- (1883), *Problems of Economics and Sociology*, University of Illinois Press, Urbana, 1963.
- Milgrom, Paul, "Employment Contracts, Influence Activities and Efficient Organization Design", *Journal of Political Economy*, 96 (1988) 42-60.
- , y Roberts, John, *Economics, Organization and Management*, Prentice-Hall, New York, 1992.
- Minkler, Alanson P, "The Problem With Knowledge: An Essay on the Theory of the Firm", manuscrito, Department of Economics, Connecticut University, 1991.
- Mises, Ludwig von (1920), *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institut, Auburn, Ala., 1990.
- (1936), *Socialism*, Liberty Press, Indianapolis, 1981.
- , *Bureaucracy*, William Hodge, Londres, 1945.

- , *Human Action: A Treatise on Economics*, William Hodge, Londres 1949.
- Nelson, Richard R, "Assesing Private Enterprise: An Exegesis of Tangled Doctrine", *Bell Journal of Economics*, 12 (1981) 93-111.
- , y Winter, Sidney G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Belknap Press, Cambridge, Mass., 1982.
- O'Driscoll, Gerald P., y Rizzo, Mario, *The Economics of Time and Ignorance*, Basil Blackwell, Oxford, 1985.
- Penrose, Edith T., *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford University Press, Oxford, 1959.
- Ricketts, Martin, *The Economics of Business Enterprise*, Wheatshet Books, Brighton, Reino Unido, 1987.
- Rotbhard, Murray N., (1962), *Man, Economuy and State*, vol 2., Nash, Los Angeles, 1970.
- Salerno, Joseph T., "Ludwig von Mises a Social Rationalist", *Review of Austrian Economics*, 4 (1990): 26-54.
- Silver, Morris, *Enterprise and the Scope of the Firm*, Martin Robertson, Aldershot, 1984.
- Simon, Herbert A., "Rational Decision Making in Business Organizations" *American Economic Review*, 69 (1979) 493-513.
- , "Organizations and Markets", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1991): 25-44.
- Thomsen, Esteban F., *Prices and Knowledge: A Market-Process Perspective*, tesis de doctorado.
- Vaughn, Karen I., "Does it Matter that Costs are Subjective?", *Southern Economic Journal*, 49 (diciembre de 1982): 702-15.
- Williamson, Oliver E., *Markets and Hierarchies*, Free Press, New York, 1975.
- , *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York, 1985.
- , "Economic Institutions: Spontaneous and Intentional Governance", *Journal of Law, Economics and Organization*, 7 (1991): 159-87.
- Witt, Ulrich, "How Transaction Rights Are Shaped to Channel Innovativeness", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 143 (1987): 1880-95.