

UNA TEORÍA AUSTRIACA DE LA EMPRESA (*)

Peter Lewin y Steven E. Phelan

Introducción: ¿La Ausencia de una Teoría Austriaca de la Empresa?

Ha habido recientemente un vasto debate sobre la ausencia de una teoría austriaca de la empresa así como sugerencias para remediar la situación (por ejemplo, Foss, 1994, 1997b, Sautet, 1999). No es evidente en sí mismo, que la economía austriaca precise de una teoría de la empresa - es muy posible que *la* teoría definitiva exista fuera de la economía austriaca. Ni es obvio cómo esa teoría podría lucir.

En este trabajo afirmamos sin embargo que, de hecho, *existe* una incipiente teoría austriaca de la empresa que aporta algo a las teorías existentes. La naturaleza de esa teoría es sugerida por la misma relación que las teorías de la empresa existentes revelan al cuerpo fundacional de la teoría fuera del cual se presentan y al cuál las mismas se encuentran continuamente mirando. Para ser más específicos, la contribución seminal a la teoría de la empresa de Coase (1937), la cual posteriormente dio origen a un increíblemente grande (y todavía creciente) volumen de trabajo, surgió a partir de una deficiencia percibida en el corpus de la teoría microeconómica. Esta deficiencia era su inhabilidad para proporcionar, o al menos su fracaso para abordar, la razón para la existencia de la empresa. En verdad, si la economía austriaca no posee alguna teoría de la empresa, tampoco lo hace la economía neoclásica. Lo que sigue a ese nombre es en realidad una teoría de la industria, una teoría de la estructura industrial lo que no significa que sea descriptiva de las instituciones del mundo real a las que identificamos como empresas. Es por lo tanto, incapaz de tratar las cuestiones atinentes a la estructura de la empresa, como opuesta a la industria. Y es la misión de la economía coasiana remediar esto, para proporcionar una guía a la estructuración organizacional de la empresa.

Argumentaremos que al desarrollar esa explicación de la firma la economía coasiana se ha aventurado fuera de los límites de la teoría neoclásica, en un área de la economía que es fundamentalmente incompatible con ella (es decir, con la economía neoclásica). Las razones que han sido desarrolladas, específicamente las diversas manifestaciones de los costos de transacción, como el comportamiento oportunista (Williamson, 1985), los contratos incompletos (Hart, 1995), etc., poseen todas significación solamente en un mundo en el cual existe una ausencia del tipo de equilibrio asumido y juzgado necesario para la competencia perfecta.

Recientemente se ha desarrollado en el área de la estrategia corporativa y de negocios una interesante, y en alguna medida alternativa, aproximación para analizar a la empresa. Esta ha sido apodada últimamente como la Teoría Basada en el Recurso. En esta

aproximación son encontrados los ingredientes de una teoría austriaca de la empresa. Sin embargo, tal como la misma está siendo desarrollada en la actualidad, se encuentra, al igual que la aproximación coasiana, innecesariamente afectada por el legado de la competencia perfecta. Además, un concepto clave en esta literatura es el concepto de renta. Este concepto es prestado por la economía neoclásica pero deriva en última instancia de Ricardo. Es utilizado en la literatura Basada en el Recurso de un modo confuso e inconsistente. Examinamos esta teoría con el objeto de proporcionar un fundamento más satisfactorio para la teoría de la renta, que el proporcionado por Frank Fetter, y una fundamentación más satisfactoria para la teoría de la competencia, que la que proporcionara la economía del Proceso de Mercado. En síntesis, la teoría austriaca de la empresa es una teoría "estratégica" de la empresa, una que depende crucialmente del empresario y una que se encuentra construida en base a una acabada teoría "mengeriana" (subjetivista) de la renta.

Renta y Recursos

La nueva Teoría Basada en el Recurso (TBR) de la empresa, así como la literatura coasiana, toman como su punto de partida al modelo microeconómico neoclásico de la competencia perfecta. En la competencia perfecta no hay "ganancias"¹ y todas las empresas son idénticas. La TBR explica por qué las empresas difieren - es decir, qué aspectos del modelo de la competencia perfecta no se aplican lo más plausiblemente posible. Diferentes empresas poseen diferentes (heterogéneos) recursos y pueden (de algún modo) mantener esas valiosas diferencias (por ejemplo, Barney, 1991, Foss, 1997a). Consecuentemente, según la TBR, las empresas exitosas pueden obtener "rentas". Este concepto de "rentas" se encuentra también derivado de los fundamentos económicos, en este caso fundamentos más profundos que los del modelo de la competencia perfecta, a saber la teoría de la renta tal como la desarrollada por David Ricardo (Ricardo, 1973 [1821]) y posteriormente modificada por Alfred Marshall (Marshall, 1961 [1920]).²

En ambos casos, el modelo de la competencia perfecta y la teoría de la renta, es posible sentir que la TBR ha sido tomada prestada demasiado acriticamente. En particular en el caso de la teoría de la renta, la TBR ha complicado su propia estructura reproduciendo (o inventando) innecesarias distinciones y pasando por alto otras. Ofrecemos aquí una reformulada teoría de la renta, derivada del trabajo de Frank Fetter. El trabajo de Fetter ha sido vinculado por Murray Rothbard a la tradición Austriaca (Fetter, 1977).

Renta y valor según Frank Fetter

El valor de cualquier organización económica (empresa, negocio, compañía) deriva de y refleja el valor para la misma de los recursos³ bajo su control, es decir los recursos que posee o alquila. La mayoría de los recursos pueden ser poseídos o alquilados, aunque algunos (como las reputaciones) no pueden ser alquilados y otros, como el capital humano, no puede ser enajenado de sus dueños y debe ser alquilado a cambio de salarios. La *economía* como un todo poseerá en cualquier momento un inventario de los recursos potencialmente productivos (es decir los recursos que son

capaces de producir valor). Este potencial productivo puede solamente ser realizado mediante la combinación de estos recursos, a menudo de maneras complejas. Existe una compleja y cambiante estructura de recursos en la economía que abarca las combinaciones de recursos tanto dentro como entre las empresas (Lachmann, 1978 [1956]). Esta estructura es el (en parte involuntario) resultado de acciones individuales tomadas en la búsqueda de ganancia. Algunas combinaciones de recursos son el resultado intencional y consciente de planes de producción individuales que involucran elementos de recursos complementarios, mientras que otros son el resultado involuntario (y a menudo inconsciente) de una miríada de transacciones en el mercado. Los valores atribuidos a los recursos, y por ende a las empresas que los poseen o controlan, son parte del proceso de mercado subyacente a la formación y a la mutación de la estructura de recursos. Pero, como veremos, estos valores pueden lucir diferentes desde diferentes perspectivas y tendrán diferentes magnitudes y efectos dependiendo de quién es capaz de crearlos y apropiarse de ellos (en un todo o en parte).

Desde la perspectiva de la economía como un todo, adoptando, como si fuese, una visión "del ojo de Dios", el valor de estos recursos, en cualquier momento en el tiempo, puede ser visto como el total descontado de la (estimada) corriente de ingresos atribuible a ellos. En otras palabras, el valor de cualquier recurso económico es lógicamente el valor actual de cualquier corriente de ingresos que puede ser atribuida al uso de ese recurso en la producción.⁴ Ese es el precio máximo que cualquier persona que aprecia a dicho recurso estaría preparada a pagar por él. Dejemos a un lado por el momento la cuestión de cómo es posible atribuirle a algún recurso un flujo de ingresos. Claramente, a medida que los recursos deben ser utilizados invariablemente en combinación, no es una cuestión sencilla el imputarle a un solo recurso un valor por su contribución individual (¿cómo hace uno para dividir y evaluar las contribuciones de los miembros individuales de un equipo, por ejemplo?).⁵ Y la estimación del valor de cualquier plan de producción es en sí misma una cuestión especulativa.⁶ El punto es que cualquiera que considera la compra de algún recurso no puede evitar (quizás implícitamente) referirse al valor que se espera que este recurso añada a la producción económica. Incluso si el recurso es adquirido para la reventa, su valor debe derivar en última instancia de algún uso productivo potencial.

Imaginemos por un instante, que ninguna ambigüedad o incertidumbre cualquiera que fuese, atañe a los procesos de producción en la economía. Todos los individuos poseen el mismo conocimiento sólido acerca de qué pueden hacer los recursos y, por lo tanto, cuál es su valor. En tal mundo, cuando un recurso es alquilado su tasa de alquiler debe reflejar al valor de la actual adición que el mismo hace al valor de la producción (su valor-producto-marginal), o bien el dueño sería renuente de alquilárselo a la empresa; y donde el recurso no es alquilado sino que es poseído por la empresa, el "costo" implícito de utilizar el recurso debe reflejar ese mismo valor. Por lo tanto, no existe "valor sobrante" como remanente, puesto que todos los valores son conocidos y se incorporaron a los precios (implícitos y explícitos) de los recursos. Sin embargo, en el sentido desarrollado aquí, las "rentas" son obtenidas por los dueños del factor.⁷

El termino "rentas" se refiere aquí a las corrientes de ingresos atribuibles al ingreso de recursos en el proceso productivo. Los recursos pueden por lo general ser concebidos como un stock de potenciales servicios productivos. Las rentas son los precios pagados por estos servicios. Las rentas son los precios del flujo de los servicios

que emanan del stock de los recursos (Penrose, 1995 [1959]). El precio de cualquier stock de recursos es el valor actual descontado de los precios de los servicios que el mismo rinde. En este marco, la renta es nada más ni nada menos que el precio del alquiler del servicio de un recurso productivo. Según lo explicado por Fetter (1930: 371) la renta es simplemente "la cantidad pagada por contrato por el uso de un más o menos ... agente durable ... confiado por un propietario a un prestatario por un plazo limitado"⁸ Y Murray Rothbard ha ampliado:

Estamos empleando "renta" para significar el precio unitario de los servicios de cualquier bien. Es importante desterrar cualquier preconcepción que aplique el concepto de renta solamente a la tierra. Quizás la mejor guía sea tener presente la práctica bien conocida de "alquilar." Renta, entonces, es lo mismo que contratar: es la venta y la compra del servicio unitario de cualquier bien. Por lo tanto se aplica tanto a los precios de los servicios laborales (llamados "salarios") como a la tierra o a cualquier otro factor. El concepto de renta se aplica a todos los bienes, ya sean durables o perecederos. En el caso de un bien completamente perecedero, que desaparece por completo al ser utilizado por primera vez, su "unidad" de servicio es simplemente idéntica en tamaño al "todo" de ese mismo bien. Respecto de un bien durable, por supuesto, el concepto de renta es más interesante, puesto que el precio de la unidad de servicio es distinguible del precio del "bien como un todo". ... El precio del "bien entero," también conocido como el valor capital del bien, es igual a la suma de las rentas futuras esperadas descontadas por... la tasa de interés (Rothbard, 1970 [1962]): 417-418).⁹

Esta conclusión no es alterada en absoluto cuando dejamos de lado nuestra asunción del conocimiento perfecto y cierto. En el mundo real, donde el futuro es irredimiblemente incierto, el valor de cualquier recurso productivo reflejará el valor descontado de su corriente de renta futura esperada. Ciertamente, diferentes individuos tendrán diferentes estimaciones de estas corrientes de renta y, por lo tanto, apreciarán de manera diferente el valor de los recursos que las rinden. El proceso de mercado de producción e intercambio funcionará de un modo tal, que los recursos tiendan a moverse hacia aquellos que los aprecian lo más altamente posible. Conforme lo mencionado precedentemente, una firma puede emplear recursos en la producción poseyéndolos o alquilándolos. Si una empresa decide adquirir un recurso debe hacerlo porque, en su estimación, el valor adicional para la misma de las futuras corrientes de ingresos atribuibles al uso de ese recurso cubre o excede el precio pagado por él. De manera similar, una empresa no alquilará un recurso a menos que, en su estimación, el valor añadido a la producción, combinando ese recurso con otros en el proceso de producción, cubra o exceda la tasa de alquiler solicitada.¹⁰ (Así, para anticipar la siguiente discusión, la explicación para la integración de los recursos en una empresa (y de ese modo para los límites de la empresa) puede originarse en diferentes estimaciones de los valores del recurso y un deseo de proteger y/o de apropiarse de esta diferencia.)

Este marco sugiere las siguientes conclusiones:

- No existe una distinción categórica entre las ganancias de algunos recursos y otros, todas ellas son rentas (por ejemplo, Fetter 1901, 320 y Fetter 1977 generalmente).

- El valor de cualquier recurso productivo es el valor descontado de las corrientes de renta que pueden ser atribuidas al mismo.¹¹
- El precio de cualquier recurso (y por lo tanto, su corriente de renta) estará afectado por su escasez relativa.

Estas conclusiones invitan a una consideración de la relación entre el tratamiento de la renta precedente y el concepto de renta tal como fuera introducido originalmente por Ricardo y conforme es utilizado en la literatura moderna.

La Renta Ricardiana y otras rentas

Según Ricardo, la "renta es esa porción del producido de la tierra que se abona al propietario por el uso de las capacidades originales e indestructibles del suelo" (Ricardo, 1973 [1821]): 33). Estaba preocupado por explicar las ganancias que acumulaban los diversos grupos en la sociedad (capitalistas, trabajadores y terratenientes). Intentó eliminar a la renta como determinante del valor de intercambio, y de este modo estaría libre para concentrarse en la relación entre el trabajo y el capital. Así argumentó que la cantidad abonada al terrateniente estaba "determinada por la escasez y la fertilidad diferencial de la tierra; es la diferencia entre lo que el capital y el trabajo pueden ganar en la tierra más fértil y en la tierra... que vale la pena cultivar... pero que no rinde sobrante alguno en forma de renta. A este respecto la renta difiere de otras formas de ingreso: no entra en el costo de producción para la sociedad como un todo; la misma no puede determinar el valor del maíz, sino que la misma es creada por la circunstancia de que el maíz posee valor" (Winch, 1973: xi).

Hemos visto ya el sentido en el cual es engañoso sugerir que la renta no entra en el costo de producción. Esta noción es alentada por la percepción de Ricardo de que la tierra era una categoría especial y diferente de recurso. Desde la perspectiva de la antedicha discusión, lo que hace a la tierra diferente (en el modelo de Ricardo) es simplemente que la misma se encuentra en una oferta fija. Su curva de oferta es vertical. Las rentas son obtenidas simplemente en virtud de la existencia (fija) del recurso sin que ninguna acción deba ser tomada; son rentas de la pura escasez.

Marshall intentó defender y ampliar el enfoque de Ricardo y es el enfoque de Ricardo-Marshall (RM) el que constituye la base para el tratamiento moderno, incluyendo aquel encontrado en la literatura coasiana y de la TBR. Marshall reconoció que el fenómeno que Ricardo había identificado como rentas de la escasez era igualmente bien aplicable a cualquier factor (recurso) en (temporal o permanentemente) oferta fija. Una capacidad (única) escasa o una máquina altamente especializada podría ser valorada enormemente. Marshall se refirió a esto como *cuasi-renta*. Aquella parte del valor de la máquina que se debe a su oferta temporalmente restringida.

Como ha sido ampliado y desarrollado en la literatura moderna, el acercamiento de RM se caracteriza por dos ingredientes dominantes:

- la renta es un fenómeno que se acumula solamente a los factores en oferta fija (o "cuasi-fija"); y/o
- la renta es un sobrante, un exceso de ganancias sobre un cierto punto de referencia tomado para indicar la situación "normal".

De acuerdo a la última condición, las rentas son vistas como "beneficios súper normales" o "ganancias por sobre lo normal." Este uso deriva (incorrectamente) de la observación de Ricardo (según lo observado arriba) de que algunos tipos de tierra pueden generar más renta que otros en virtud de una fertilidad superior. Si la tierra de fertilidad inferior existiese en gran abundancia, no tendría ningún valor en el mercado. Es decir, sería un bien libre y no generaría una tasa de rentabilidad. La renta sobre la tierra más fértil y escasa podría entonces ser considerada como un sobrante para la fertilidad, un pago diferencial. Esto parece haber creado la impresión en la literatura moderna de que toda renta participa de este status diferencial. Pero en una economía donde ninguna tierra es libre, toda la tierra es escasa y *toda la tierra genera renta*. La renta no se debe a la existencia de tierra de diferente fertilidad. La renta es provocada solamente por la circunstancia de que la tierra es escasa. *Será pagada aún cuando toda la tierra sea homogénea.* (Véase, por ejemplo, Mill, 1871: 433).

Es verdad por supuesto que diferencias en las fertilidades darán lugar a diferencias en las tasas de rentabilidad. Y en muchas situaciones, son las diferencias en las rentas las que constituyen los objetos relevantes de la atención. De hecho, en la mayoría de la literatura de la TBR el uso de la renta en sus varias formas puede ser identificado más apropiadamente como *renta diferencial*. Es renta diferencial aquella que está siendo buscada o que se encuentra en peligro de ser apropiada.¹²

Si bien no especulamos respecto a cómo o cuando este uso particular se inició, está claro que:

1. No es estrictamente consistente con Ricardo o con Marshall.¹³
2. La teoría RM en sí misma es posiblemente intrincada y engañosa en comparación con la teoría de Fetter
3. El uso de términos referentes a la renta en la literatura moderna, no es claro ni consistente.

Con relación a este último punto, no podemos ofrecer aquí un relato completo. Algunos ejemplos pertinentes serán examinados.

Los Conceptos de Renta en la Estrategia

En un artículo concluyente e influyente Richard Rumelt (Rumelt, 1987) hace una distinción entre las rentas ricardianas, paretianas y empresariales. Las rentas ricardianas son generadas por factores en una oferta fija. Así como Ricardo tenía tierra de fertilidad diferencial, las industrias pueden ser caracterizadas por empresas con similares recursos fijos, las cuales se diferencian solamente en su productividad. De la menos productiva se dice que no genera renta alguna. La renta obtenida por cualquier recurso es entonces la diferencia entre sus ganancias y las ganancias no originadas en la renta. "La empresa marginal obtiene cero beneficio (sic) mientras que las empresas más eficientes generan rentas" (Rumelt, 1987: 142). Las rentas paretianas son "la diferencia entre el pago de un

recurso en su mejor uso y el pago que el mismo recibiría en su siguiente mejor uso.... [el cual] es el pago recibido por sobre y más allá de la cantidad requerida para ponerlo en actividad." (Ibíd. 144). Por el contrario, las rentas empresariales son "la diferencia entre el valor *ex post* de un proyecto empresarial (o corriente de pago) y el costo *ex ante* (o valor) de los recursos combinados para formar la empresa" (Ibíd. 143).¹⁴ Las rentas empresariales están significadas para aplicarse, a la manera schumpeteriana, a la adición de valor mediante la combinación de recursos en nuevas combinaciones (o el descubrimiento, o la creación de nuevos recursos, o modos de organización). Las mismas se aplican entonces al "descubrimiento empresarial del valor del recurso" (Ibíd. 144). En virtud de que tal valor no se encontraba ampliamente conocido ni anticipado, las rentas empresariales se aplican a una situación de desequilibrio, mientras que las rentas ricardianas o paretianas pueden ser generadas en una situación de equilibrio (donde los valores del recurso se encuentran ampliamente conocidos).

En un artículo extensamente citado, Margaret Peteraf también distingue entre la renta ricardiana y otras rentas. Ella atribuye las rentas ricardianas a los recursos "que existen en cantidades limitadas." "Ellos pueden ser factores fijos que no pueden ser ampliados. Comúnmente, son cuasi-fijos, en el sentido de que su oferta no puede ser expandida rápidamente "(Peteraf, 1993: 189).¹⁵ Peteraf está entonces combinando las rentas ricardianas y marshallianas (Paretianas) según lo identificado por Rumelt precedentemente. Ella escribe, "El modelo ricardiano es a menudo pensado con respecto a los recursos que se encuentran estrictamente fijos en su oferta. Pero puede ser aplicada también a los recursos cuasi-fijos, que son de una importancia mucho mayor "(Ibíd. 190). Ahora ella introduce a las rentas monopolísticas, "Lo que distingue a las rentas monopolísticas (sic) de las rentas ricardianas es que las rentas del monopolio resultan de una restricción deliberada de la producción antes que de una escasez inherente de la oferta del recurso" (Ibíd. 191).

Joseph Mahoney y J. Rajendran Pandian (Mahoney y Pandian, 1992) definen a la renta "como el retorno en exceso de los costos de oportunidad del dueño de un recurso" y como "las tasas de retorno por encima de las normales" (205). Distinguen entre las rentas ricardianas (de la propiedad de los recursos, como la tierra valiosa, las ubicaciones ventajosas, las patentes y los *copyrights*), las rentas monopolísticas (obtenidas por la protección gubernamental o mediante componendas), las rentas (schumpeterianas) empresariales (obtenidas mediante la toma de riesgos y la intuición emprendedora en un ambiente incierto y complejo, las cuales a diferencia de los dos tipos de renta mencionados son necesariamente temporarias) y finalmente las cuasi-rentas (que son rentas apropiables de recursos específicos de la empresa). No queda claro cuál es aquí la diferencia entre las cuasi-rentas y las ricardianas, pese a que en una nota al pie de página Pandian y Mahony destacan lo siguiente: "Cuasi-renta según lo utilizado por Klein Crawford y Alchian (KCA) (Klein et al., 1978) está referida como una renta de Pareto (marshalliana) por Rumelt (1987). Obsérvese que en la literatura económica un recurso escaso cuasi-fijo que rinde rentas es referido a veces como una 'cuasi-renta ricardiana.' En este trabajo, cuasi-renta es utilizada en el sentido KCA de las rentas de Pareto (marshallianas)" (Pandian y Mahony, 1992: 220).

Peteraf trata también este (aparentemente) quinto tipo de renta. "La diferencia entre el valor de un recurso para una empresa y su costo de oportunidad es también una

forma de renta. Las rentas de Pareto, también llamadas cuasi-rentas son el exceso de valor de un activo por sobre su valor de recupero o su valor en su siguiente mejor uso. Siguiendo a KCA utilizamos el término 'cuasi-rentas apropiables ... las que se refieren al exceso de valor de un activo por sobre su valor para el segundo potencial usuario o postor que más alto valora el recurso. KCA demuestran que es enteramente posible para un recurso generar [estas] rentas en ausencia tanto de las rentas ricardianas como de las monopólicas" (Peteraf, 1993: 194, cursivas en el original).

El artículo de KCA al cual nos referimos, es un clásico de la literatura de los costos de transacción. Según KCA, "El valor de la cuasi-renta del activo es el exceso de su valor por sobre su valor de recupero, es decir, su valor en su siguiente mejor uso para otro rentista. La porción especializada potencialmente apropiable de la cuasi-renta es aquella porción, si la hay, en exceso de su valor para el segundo usuario que más alto la valora "(Klein, Crawford y Alchian, 1978:106, cursivas en el original.). Además, "Una cuasi-renta apropiable no es una renta monopólica en el sentido usual, es decir, el valor incrementado de un activo protegido de que otros ingresen al mercado, por sobre el valor que el mismo hubiese tenido en un mercado abierto. Una cuasi-renta apropiable puede tener lugar sin el cierre del mercado o sin restricciones impuestas sobre los activos rivales"(Ibíd. 107).¹⁶

Renta y Estrategia: Clarificación y Extensión

La discusión en la sección anterior debería ser suficiente como para establecer que existe una abundante maraña terminológica que rodea al fenómeno de la renta y a sus determinantes. En esta sección, procuramos clarificar los conceptos y proporcionar algunas extensiones útiles.

Cinco diferentes conceptos de renta han sido identificados, a saber:

- rentas ricardianas,
- rentas marshallianas (o paretianas),
- rentas monopólicas,
- rentas empresariales, y
- cuasi-rentas.

Sin embargo, diferentes teóricos han definido a dichos conceptos de manera diferente. Por ejemplo, Peteraf confunde a las rentas ricardianas y a las marshallianas y utiliza a las rentas paretianas como un sinónimo de las cuasi-rentas, mientras que Rumelt emplea a las cuasi-rentas como sinónimo de las marshallianas. La inconsistencia, en y de sí misma, tal vez no sea un gran problema en un campo que se desarrolla rápidamente, particularmente si existe alguna razón para creer que una rápida convergencia hacia una taxonomía uniforme es inmanente. Creemos, sin embargo, que la navaja de Occam* sugiere la adopción de un sistema alternativo más simple, uno basado en el enfoque del concepto de renta de Fetter.

La TBR de la estrategia enfatiza la circunstancia de que las industrias se encuentran pobladas por empresas que son diferentes (que se desempeñan de manera diferente). De hecho, se ha observado que la variación en el desempeño de la empresa

entre las industrias es, asombrosamente, substancialmente menor que aquella *dentro* de las industrias (Rumelt, 1987: 141). Esto sugiere alguna *heterogeneidad empresarial* esencial. Las empresas son diferentes porque "saben" cómo hacer cosas diferentes (incluso en la producción del mismo o de similares productos) o porque han sido lo suficientemente "afortunadas" para tropezar con una técnica superior, en síntesis porque, por un motivo u otro, poseen capacidades diferentes (Barney, 1986). De este modo, la observación de la heterogeneidad de la empresa conduce naturalmente a la inferencia de la *heterogeneidad del recurso* (Barney, 1991, Foss, 1997b). Algunas empresas poseen "cosas" que son valiosas en la producción, que otras firmas no poseen y de esa manera son capaces de superarlas. En este sentido, el desempeño de las empresas se encuentra atado a las ganancias (rentas) que pueden ser atribuidas a estos recursos y la habilidad para sostener dicha ventaja competitiva se encuentra ligada a la habilidad de la empresa para *identificar y proteger* (y quizás ampliar) esa esencial heterogeneidad del recurso. La teoría debe explicar por lo tanto, cómo es esto posible, es decir, cómo es posible que la empresa pueda ser capaz de aislar con éxito su originalidad de la imitación o de la emulación (Rumelt, 1984).

La identificación de distintas categorías de renta del recurso podría ser vista como instrumental a este respecto. Si diferentes características del recurso dan lugar a diferentes categorías de renta, entonces esto puede ser tomado en consideración al momento de formular la estrategia empresarial. Algunas rentas, como las ricardianas, resultarán simplemente de las posesiones de recursos únicos y no reproducibles y la estrategia relacionada con los mismos es simplemente la de identificarlos y protegerlos, para asegurarse que ellos permanezcan bajo el control final de la empresa (sin bien puede ser posible obtenerlos mediante el alquiler, ver a Gabel, 1984). Las (cuasi-) rentas marshallianas son similares, excepto que las mismas son atribuibles a recursos cuya oferta es variable en el largo plazo, de manera tal que una estrategia efectiva debería apuntar a maximizar estas rentas protegiéndolas tanto como sea posible. Por otra parte, las rentas empresariales son difíciles de ligar a específicos recursos y pueden ser más inherentes a la combinación particular (organización, supervisión) que el empresario-administrador proporciona. En este caso, el "recurso" tiene que ser "creado" y luego protegido. Las otras categorías de renta conducen a acciones estratégicas particulares, por ejemplo, el proteger a las rentas monopólicas implica el mantenimiento de las barreras de ingreso y el ejercicio del poder del mercado (controlar la oferta del producto para mantener el precio, Peteraf 1993), mientras que la existencia de las cuasi-rentas (en el sentido de KCA) implica estrategias (como la integración) para protegerse de la apropiación *ex post* por parte de los socios comerciales oportunistas.

Hasta aquí, todo esto es correcto y provechoso (y es analizado un poco más abajo). Una comprensión de los diferentes tipos de renta es equivalente a una comprensión de las circunstancias bajo las cuales las mismas ocurren y puede ser empleada para sugerir las estrategias apropiadas. En última instancia, sin embargo, en cada caso, la existencia y el tamaño de una renta en particular se reduce a las circunstancias que rodean *la oferta de particulares recursos al mercado y a la empresa*. Según lo explicado arriba, en un sentido más inclusivo y más provechoso (como el desarrollado por Fetter) una renta no es otra cosa que un valor del recurso (o más

exactamente, el valor de los servicios de un recurso) y todas las estrategias basadas en el recurso se reducen a la creación, al realce y a la protección de dichos valores.

Las Rentas y el Proceso de Mercado

Los diferentes sistemas económicos vieron al descubrimiento, la generación y la captura de la renta de modo diferente. En esta sección contrastamos un sistema de equilibrio (como el implícita o explícitamente presumido por el enfoque neoclásico, y, en un cierto grado por el enfoque de la TBR) con un enfoque del desequilibrio o del proceso de mercado (conforme lo derivado de un marco de la economía austriaca). Una breve reseña de los ingredientes relevantes del enfoque del proceso de mercado sigue a continuación.

Renta y equilibrio

Consideremos la relación entre la renta y el equilibrio. ¿Qué se quiere decir con "equilibrio?" En los modelos neoclásicos del equilibrio, el mismo es caracterizado por una situación en la cual no son obtenidas rentas "sobrantes" algunas. Es identificada como una situación de "no renta". Es verdad que algunos teóricos han postulado la posibilidad de "rentas monopólicas" en el equilibrio, un "equilibrio monopolístico" en el cual existen barreras de entrada y otras permanentes a la competencia (por ejemplo Montgomery y Wernefelt, 1988¹⁷). De hecho, en el enfoque económico de "Chicago," el equilibrio es asumido como que siempre existe (Shmanske, 1994). En efecto, esta asunción es equivalente simplemente a la asunción de la acción individual racional o deliberada. Evidentemente, sin embargo, como con la renta, el concepto de equilibrio es empleado de maneras diferentes (y a veces inconsistentes) por los diversos teóricos.

Siguiendo a Hayek, sugerimos que la manera más provechosa y relevante de pensar acerca del equilibrio es en términos de *cambio* (Lewin, 1997a). Es decir, el equilibrio debería ser entendido como una situación caracterizada por la ausencia de cambio en aquellas cosas que son relevantes para quienes toman decisiones.¹⁸ La implicancia operacional más importante de esto, es que el equilibrio se manifestará como una situación en la cual se encuentran cumplidas las expectativas de todos los individuos. El significado operacional del "no cambio" es simplemente el de que nada inesperado acontece. Esto tiene la implicancia posterior de que el equilibrio debe referirse a una situación en la cual todas las expectativas relevantes de todos los que toman decisiones individuales sean mutuamente compatibles, es decir que los planes de cada uno (los cuales están basados en sus expectativas) puedan ser implementados.¹⁹ Si las expectativas (de los mismos acontecimientos relevantes) varían a través de los individuos, entonces, como máximo, uno de ellos puede resultar estar en lo cierto (Lachmann, 1977) y algunos planes deben fracasar (en todo o en parte). Si las expectativas varían, algunos se encuentran destinados a estar decepcionados.

Si el equilibrio es entendido de este modo²⁰, como una situación de planes y expectativas consistentes y correctas, entonces puede argumentarse que la renta que importa para las decisiones estratégicas es la renta que se gana en el desequilibrio – llamémosla *renta estratégica*.²¹ En el equilibrio, todas las rentas son uniformemente

capitalizadas y no existen oportunidades estratégicas algunas. Esto deriva de considerar a la relación entre la renta y los recursos según lo discutido arriba. Si el precio de cualquier recurso refleja el valor descontado de sus ganancias esperadas futuras, y si cada uno comparte las mismas expectativas correctas, entonces ese precio incluirá a todos los componentes valiosos correctamente anticipados. No hay decisiones estratégicas por hacer. Los valores *ex ante* resultarán ser iguales a los valores *ex post*. No habrá rentas "sobrantes" o "anormales", debido a que todos los dueños del recurso, ya sea que venden o alquilan su recurso, imputarán correctamente cualquier valor adicionado por su recurso a cualquier proceso de producción del cual (los recursos) son una parte. Los usuarios del recurso tratarán de esta forma a las rentas como un costo. No existe discrepancia entre el costo total y los ingresos totales y ambos igualan a las rentas totales ganadas. Por lo tanto, la renta estratégica, la renta que deriva de una discrepancia descubierta entre los ingresos y el costo, y *que por consiguiente es igual a lo que normalmente entendemos como "ganancia,"* se aplica solamente a las situaciones de desequilibrio. Pero dado que el equilibrio, como lo definimos precedentemente, es un evento muy infrecuente, deberíamos esperar que la renta estratégica fuese bastante común. Las expectativas dispares proveen la oportunidad para las rentas estratégicas (por las distintas apreciaciones del valor de los recursos).

Recursos como capital

Podemos ver esto más claramente si reformulamos levemente nuestro marco. Todos los recursos pueden ser vistos como un tipo de "capital." Sus precios son los valores capitalizados de sus rentas futuras esperadas. El valor es creado por los empresarios tomando decisiones quienes forman las nuevas *combinaciones de capital* (Lachmann, 1978). Desde esta perspectiva, la particular forma organizacional en la cual la combinación de capital existe puede ser considerada como un recurso si la misma agrega valor al proceso productivo. Es decir, dado que la organización importa para el valor productivo, la misma es un recurso. Los recursos en general pueden ser vistos así como parte de una intrincada estructura de capital compuesta por bienes de capital heterogéneos.

Al igual que Schumpeter, Lachmann imagina a la producción como un proceso conducido por el empresario, quien forma nuevas y continuamente cambiantes *combinaciones de capital*. Dentro de estas combinaciones, las piezas de capital individuales (recursos) permanecen en una relación complementaria las unas con las otras. Ellas son ingresos conjuntos para la concreción de un plan de producción en el sentido más amplio. Cuando el plan fracasa en todo o en parte, el empresario tiene que adaptarse efectuando *sustituciones*. Así la sustitutividad y la complementariedad no son tanto cualidades de los ingresos de recursos de capital (como en la economía neoclásica con su énfasis en el equilibrio) como lo son de los estados del mundo. La complementariedad es una característica de la *estabilidad*, la sustitución es una característica del *cambio*. Juntas describen dos aspectos de la estructura de capital (ampliamente entendida), de su resistencia y de su flexibilidad

Cuando las sustituciones deben ser efectuadas, el empresario debe modificar la combinación de capital, constreñido de alguna manera por las restricciones físicas e

institucionales. Algunos recursos tendrán solamente un uso y se tornarán inútiles por el cambio. Su valor caerá a cero. Éstos, según lo explicado, son recursos completamente específicos. La mayoría de los recursos tendrán más de un uso (están caracterizados por la "múltiple especificidad"). Cuanto más adaptable es un recurso, mayor es su valor en aplicaciones alternativas. Un recurso que tiene que ser vendido para el desecho en vista del cambio posee aplicaciones limitadas, mientras que un recurso que puede ser utilizado en una variedad de alternativas (una casa de ópera puede ser convertida en un cine) es más flexible.

La Heterogeneidad cuenta solamente en el desequilibrio

Claramente, la heterogeneidad, y la complementariedad y la múltiple especificidad que la misma implica, son relevantes solamente en condiciones de desequilibrio. En el equilibrio, donde no ocurre ningún cambio inesperado, la estructura de capital será perfectamente sostenible no requiriendo cambio alguno. De esta manera, la heterogeneidad y el cambio se encuentran íntimamente relacionados. Solamente si *ex ante* los valores (según lo visto por alguien en el mercado) resultan ser diferentes de los valores *ex post*, la heterogeneidad importará. Si los valores de todos los recursos resultan tal cual lo esperado, su heterogeneidad no tendría significación estratégica alguna. Pero en ausencia del equilibrio, la naturaleza heterogénea de los recursos refleja las decisiones falibles del pasado así como las posibilidades y los apremios del futuro.

Por lo tanto, en un sentido fundamental, es la *heterogeneidad de las expectativas* la que importa más que la heterogeneidad de los recursos como tales. Los recursos heterogéneos dan lugar a diferentes expectativas de su valor según lo concebido en varias combinaciones de capital posibles. Aquellas expectativas que resultan ser correctas dan lugar a las rentas estratégicas.

La renta y el oportunismo

El comportamiento oportunista o el potencial para el comportamiento oportunista es un ingrediente clave del enfoque del costo de transacción a la teoría de la empresa (Klein, et. del al., 1978, Williamson, 1985, por ejemplo). De la discusión precedente, sin embargo, debería quedar claro que mientras que la presunción del potencial para el comportamiento oportunista (incumplir compromisos, el obstaculizar a un vendedor, etc.) puede verter considerable luz sobre la existencia de la empresa como una unidad productiva verticalmente integrada, o más generalmente sobre arreglos organizacionales productivos, *esta nunca puede tener implicancias estratégicas alguna en la ausencia del desequilibrio*. En otras palabras, el oportunismo importa estratégicamente solamente si existe una divergencia de expectativas. Es verdad que esta literatura pone un cierto énfasis en la existencia de la *información asimétrica*, es decir, la posesión de información diferente por parte de las distintas partes contratantes. Pero esta asimetría es estratégicamente irrelevante a menos que dé lugar a una divergencia de expectativas entre las partes.

Por ejemplo, si tanto el comprador como el vendedor esperan con seguridad que el comprador se apropie del valor realzado de un recurso específico construido, mediante

“demorar” al vendedor después de que el activo haya sido construido, y si ambos creen que un contrato para prevenir esto es inaplicable o insuficiente (incompleto), entonces o la integración ocurrirá o la transacción será abandonada o el oportunismo será tolerado, lo que resulte más económico. El punto es, que no hay desacuerdo sobre cual alternativa es la más económica (eficiente) y, por lo tanto, no surgen verdaderos interrogantes estratégicos algunos, solamente los potenciales. Si, sin embargo, existen *expectativas asimétricas*, una de las partes resultará estar equivocada y el valor del recurso resultará ser diferente de aquel esperado por al menos una de las partes. Esa diferencia es una renta estratégica. Por caso, el comprador puede tener una “visión” diferente (Penrose, 1995) del uso potencial de un recurso en particular que el vendedor no comparte debido a que posee menos o diferente información, o, más significativamente, porque *interpreta a la misma información diferentemente*. Si el comprador resulta estar en lo correcto, habrá ganado un beneficio, una renta estratégica, la diferencia entre el precio pagado *ex ante* por el recurso (construido por el vendedor), su costo, y el valor *ex post* para él del recurso, según lo reflejado por la contribución del mismo a su ingreso. Por supuesto, el comprador puede también ser (placenteramente) sorprendido si el valor *ex post* del recurso resulta ser incluso más alto de lo que él esperaba, pero esto no tiene implicancias estratégicas algunas puesto que, dada la ausencia de expectativa de este valor realizado, el mismo no habría podido ser parte de su comportamiento estratégico. Es una ganancia inesperada, un beneficio, pero no una renta estratégica. Por consiguiente, no todas las rentas ganadas en el desequilibrio son rentas estratégicas, pero todas las rentas estratégicas son ganadas en el desequilibrio.

Además, existe un sentido importante en el cual la existencia o la ausencia del comportamiento oportunista potencialmente provechoso no puede, *en sí misma*, ser una explicación para la existencia de la empresa o más generalmente, de la forma organizacional. Todos los negocios tienen seguramente sus orígenes en los recursos del empresario (innatos o de otra clase) y en los recursos que el equipo empresarial controla, crea, puede potencialmente adquirir y finalmente combina. Desde esta perspectiva, la existencia de las rentas potencialmente apropiables (estratégicas) es secuencial y lógicamente subsiguiente a la percepción de una ganancia potencial.²² Todos los proyectos comerciales provechosos deben remontarse a alguna intuición diferencial o a algún acontecimiento inesperado. Debe existir primero la percepción de una renta potencialmente apropiable antes que la cuestión del arreglo organizacional pueda ser relevante. Y esta percepción debe señalar el "descubrimiento" de algún recurso infravaluado o de una *combinación del recurso* que hasta ahora no era percibida.

Lo que hace surgir a las ganancias es el hecho de que el empresario que juzga los precios futuros de los productos más correctamente que lo que otras personas lo hacen, compra algunos o todos los factores de producción a precios que, considerados desde el punto de vista del estado futuro del mercado, son demasiado bajos. Así los costos totales de la producción – incluido el interés sobre el capital invertido – quedan rezagados detrás de los precios que el empresario recibe por el producto. Esta diferencia es la ganancia empresarial. (Mises, 1980 [1951]: 109. véase también Sautet, 1998).

Una vez que una ganancia potencial es percibida por al menos una persona, la pregunta que entonces surge es cuál arreglo organizacional se encuentra mejor adaptado para su apropiación o la torna vulnerable para la apropiación por parte de otros. Discutimos esto más adelante en la siguiente sección.

El tiempo y el conocimiento en el proceso de mercado

Todo esto apunta al rol del tiempo y del conocimiento en el proceso de Mercado. El proceso es un proceso de desequilibrio en el sentido que se encuentra conducido por el arribo continuo de nuevo conocimiento (y por ende por la alteración de las viejas expectativas). Es casi inconcebible que el paso del tiempo no implique alguna forma de aprendizaje. El tiempo y el conocimiento se corresponden juntos. “Tan pronto como le permitimos al tiempo transcurrir, debemos permitirle al conocimiento cambiar ...” (Lachmann, 1976: 127-28). El tiempo real, como opuesto al tiempo matemático se encuentra teñido con los acontecimientos únicos y no anticipables. Como mínima, esta perspectiva es una implicancia de la observación de que en algún punto del tiempo los diferentes individuos poseen diferentes expectativas, por lo tanto casi todas ellas están destinadas a ser alteradas. Los individuos están destinados a aprender por el paso del tiempo.

Relacionado con esto se encuentra la importancia de reconocer la naturaleza privada del conocimiento. Mientras que la información (los datos) tiene una existencia objetiva, el conocimiento es ineludiblemente personal (Fransman, 1994). La misma información es interpretada a menudo de manera distinta por individuos diferentes. El conocimiento es diferente de la información de la cual deriva. Esto significa que individuos diferentes apreciando los mismos recursos pueden percibir aplicaciones diferentes y esperar ganancias diferentes, en síntesis, los mismos recursos pueden tener diferentes valores para individuos diferentes. Sin diferencias de opinión no hay proceso de mercado.

El conocimiento, de hecho, *es una dimensión adicional y necesaria unida a cada recurso*. Sin el "conocimiento" de cómo utilizar provechosamente un recurso, el mismo no es un recurso, carece de valor. Los recursos sin conocimiento no tienen significado alguno. Y dada la naturaleza personal y a menudo idiosincrásica del conocimiento, nos parece que la variante “basada en el conocimiento” de la TBR (Libeskind, 1996, Grant, 1996, Conner y Prahalad, 1996) se encuentra definitivamente en el sendero correcto. En el alboroto del proceso de mercado, las empresas y las otras formas de organización de los negocios (operaciones conjuntas, alianzas comerciales, contratos a distancia, etc.) sirven como incubadoras experimentales para las visiones empresariales de las varias y variadas combinaciones del recurso que reflejan el conocimiento y las expectativas particulares de sus diseñadores.

La renta estratégica y otras rentas.

Podemos entonces concluir, desde la perspectiva del proceso de mercado, que las rentas (la cuales son las ganancias de los servicios rendidos por los stocks de recursos) pueden ser reveladoramente divididas entre las rentas estratégicas y todas las otras rentas.

Las rentas estratégicas son beneficios y son generadas solamente en el desequilibrio. (Los beneficios son la diferencia entre los precios *ex ante* (valores) de los stocks del recurso, sus costos, y su valor en uso *ex post*, los réditos que generan). Un sumario aparece en la Tabla I. Hemos transformado la taxonomía confusa de la literatura arriba examinada, de modo que la misma se refiere simplemente a las ganancias de los recursos (más exactamente, a sus servicios) en las diversas situaciones según lo explicado abajo.

Esta tabla muestra el resultado de agregar otra dimensión a la taxonomía usual de las rentas encontrada en la literatura de la TBR, la dimensión de los estados de equilibrio y desequilibrio. La adición de esta dimensión le permite a uno ver a la renta-ganancia estratégica como un proceso dinámico en el tiempo histórico real. Las rentas schumpeterianas, desde esta perspectiva, incluyen a todas las rentas generadas en el desequilibrio. Abarcan a las ricardianas, marshallianas, oportunistas y a cualquier otras rentas imaginables en situaciones de desequilibrio. El aspecto clave de las rentas schumpeterianas es que las mismas surgen de la innovación, de la introducción de algo nuevo. "{E}n la realidad del capitalista según lo distinguido por la fotografía de su libro de textos, [la... clase de competencia que cuenta [es] la competencia del nuevo producto, de la nueva tecnología, de la nueva fuente de abastecimiento, del nuevo tipo de organización" (Schumpeter, 1947: 84-5, citado en Penrose, 1995: 114n)

Las rentas ricardianas pueden ser entendidas para referirse a la renta de los recursos en una oferta absolutamente fija, por ejemplo con las curvas de oferta verticales (una pintura de Picasso, una ubicación única, un talento único). En el equilibrio, el valor de estos recursos es conocido por todos y el ambiente institucional y la configuración de los derechos de propiedad, es asimismo conocida y aceptada. Por definición del equilibrio, no existe decisión alguna que precise ser tomada para extraer y proteger a este valor. Todas las acciones son una especie de juego mecánico fuera de las medidas eficientes ya determinadas, las que deben ser tomadas por los dueños del recurso para extraer las máximas rentas. Todas las decisiones relevantes deben haber sido tomadas antes del establecimiento del equilibrio.

Del mismo modo, allí donde un recurso ricardiano es nuevamente descubierto o creado o donde un nuevo método para proteger su valor restringiendo el uso de sus servicios) es hallado, una innovación schumpeteriana ha sido hecha. Esto se evidencia en un *incremento* en el valor reconocido *ex post* del recurso que, en nuestro relato, debería ser pensado como una renta estratégica. Una vez introducidas, las rentas estratégicas se incorporan a la corriente de renta y en ausencia de otros cambios (innovaciones) pierden su carácter estratégico. De modo similar, las rentas marshallianas, aquellas que pueden ser imputadas a cualquier recurso en menor cuantía que en una oferta infinita (en relación con la demanda), pueden ser estratégicas o de otra manera. Como con las rentas ricardianas, allí donde un recurso es nuevamente descubierto o creado o donde un nuevo método para proteger su valor (restringiendo el uso de sus servicios) es hallado, una innovación schumpeteriana ha sido hecha, y esto se evidencia en un *incremento* en el valor reconocido *ex post* del recurso y es una renta estratégica.

La distinción general clave es si el valor del recurso es o no una cuestión de acuerdo uniforme o si, conforme lo explicado, debido a las diferencias de opinión (de juicio) o debido a los acontecimientos inesperados, existe una cuña entre la apreciación *ex ante* y la realización *ex post* de algunos comerciantes en el mercado. Dondequiera que

haya lugar para el ejercicio del juicio allí existe el potencial para la ganancia de las rentas estratégicas.

Considerar la cuestión de las denominadas "rentas oportunistas" plantea interrogantes relacionados. Las ganancias provenientes del comportamiento oportunista surgen debido a asimetrías de tiempo y de información. Las asimetrías de tiempo se refieren al potencial extensamente conocido que existe, siempre que alguna inversión fija co-especializada de una naturaleza específica es realizada por más de una parte para oportunisticamente cambiar la naturaleza del acuerdo para compartir los frutos de esa inversión. Este potencial surge debido a la "irrelevancia de los costos hundidos." Dado que el valor del recurso en usos alternativos (por usuarios alternativos) es menor que en su uso actual, un potencial existe para que una de las partes "chantajee" a la otra por una suma hasta igualar la diferencia entre el valor del recurso en su uso actual y su valor en el siguiente mejor uso, amenazando con retirar los recursos co-especializados necesarios para el logro del valor completo del proyecto. Esto es a veces (confusamente) referido como una "cuasi-renta apropiable." La misma existe porque los únicos "costos" que importan para las decisiones son los costos de oportunidad, es decir, el valor de las alternativas que serán sacrificadas. *Antes* de que una inversión específica sea efectuada, los recursos podrían ser destinados a otra parte. Sin embargo, *después* de que la inversión es realizada, esto es irrelevante, dado que la alternativa de destinarlos a otra parte ya no existe, incluso si los mismos terminan generando menos que lo anticipado. La única alternativa que queda es el reemplazo del activo específico construido. Esta es una asimetría de tiempo esencial.

Esta asimetría de tiempo no es suficiente, sin embargo, para la existencia de una renta apropiable. Debe existir también una particular asimetría de información, y ésta es la clave para una teoría austriaca de la empresa. Si ambas partes están igualmente enteradas del potencial para el oportunismo *ex post* y al mismo grado, entonces esto, según lo explicado anteriormente, *estará ya reflejado en el valor de los recursos*. Así en el equilibrio, donde todas las partes comparten las mismas expectativas no pueden existir rentas oportunistas algunas realmente generadas (pese a que, por supuesto, pueden existir otros tipos de rentas). En una situación de desequilibrio, sin embargo, donde las partes tendrán opiniones diferentes en cuanto a los valores de las combinaciones de recursos, tales oportunidades se manifestarán.

Un empresario optimista y visionario, que valora los recursos más altamente que los dueños de los mismos a quienes él se los alquila, y quien resulta estar en lo correcto, es vulnerable a ser incautado por los dueños del recurso, *una vez que el valor realizado de los recursos se torne evidente*. Él procurará tomar medidas para protegerse formando una estructura organizacional adecuada. Pero aún si no es exitoso, las rentas generadas, por él o por el dueño oportunista, serán schumpeterianas en naturaleza, las mismas son el resultado de la intuición "superior", de una combinación o de un uso innovador. Por lo tanto concluimos que *a fin de que las rentas oportunistas existan algún valor debe haber sido empresarialmente (estratégicamente) añadido*. Ésta es la esencial explicación de la empresa, por ejemplo el valor agregado por la particular combinación de recursos y *la forma en la cual los mismos se encuentran organizados*.²³ En una empresa exitosa, un

tipo particular de configuración organizacional es un recurso idiosincrásico el cual refleja el conocimiento privilegiado (Sautet 1999).

Finalmente, si puede ser sostenido que las tres categorías precedentes no agotan a todas las actuales situaciones generadoras de rentas que uno encuentra en el proceso de mercado. Ya sea que lo hagan o no, depende de cómo uno define a un "recurso."²⁴ Si los mismos son definidos de una manera lo suficientemente amplia como para incluir cosas tales como "la habilidad organizacional," "la intuición empresarial," "el conocimiento tácito," "las sinergias de equipo" y similares activos intangibles, a veces inobservables e incluso sin descubrir, entonces todas las rentas atribuibles a ellos se encuentran cubiertas por las rentas ricardianas y marshallianas. Una definición más estrecha sugeriría una categoría residual. Cualquiera sea el camino que tomemos, sin embargo, se aplica la misma distinción entre la renta estratégica y las otras. Las rentas estratégicas son obtenidas por los empresarios exitosos que adicionan un valor a un proceso productivo, según lo reflejado en última instancia en los valores de todos los recursos involucrados en ese proceso, *el que no fue anticipado generalmente*.

En la medida en que las rentas estratégicas son el producto de un dinámico proceso de mercado, el cálculo de la microeconomía neoclásica no es inmediatamente relevante a ellas. En una situación de desequilibrio, las curvas de costos tal como son representadas, por ejemplo, por Peteraf (1993) son tanto una cuestión de juicio como lo son las curvas de demanda, y los costos que cuentan son aquellos que se aplican a los acontecimientos anticipados antes que a los históricos. Ellos incluyen los denominados "costos de transacción dinámicos" (Langlois, 1991, Langlois y Robertson, 1995) de no anticipar y proveer correctamente a las futuras necesidades del recurso. En tal mundo, las rentas estratégicas pueden ser generadas determinando mejor dichos costos.

Conclusión: un relato de dos mundos

En este trabajo hemos examinado y formulado la teoría de la renta y relacionado a la misma con el concepto de equilibrio y la teoría de la competencia a efectos de llegar a una base más consistente y satisfactoria para una teoría de la empresa. Dicha teoría es necesariamente una teoría "estratégica." Las empresas se forman a fin de realizar, y tal vez de proteger, la creación de valor. La tabla II resume las diferencias en las dos perspectivas que hemos estado analizando, la perspectiva microeconómica neoclásica (que emplea el enfoque de RM de la renta) y la perspectiva del proceso de mercado (que usa el enfoque de Fetter de la renta). En un mundo neoclásico, las rentas indican las "ineficiencias sin resolver" o aquellas no explotadas. Esto se debe a que cada resultado hipotético es ponderado contra el estándar de la competencia perfecta, en la cual todos los productos son producidos y proporcionados al consumidor a los mínimos costos posibles, es decir con el menor sacrificio en valor alternativo. En este mundo, las discrepancias en los valores de las combinaciones del recurso a través de las empresas son una indicación de las ganancias no explotadas y, por lo tanto, de la ineficiencia. Este punto de vista invita a una curiosa ambigüedad normativa. Mientras que una economía caracterizada por grandes ganancias puede, en algún sentido, ser vista como dinámica y deseable, las grandes ganancias, al mismo tiempo, señalan gruesas ineficiencias. Mientras procuramos el conocimiento para informar a los estrategas de negocios en su búsqueda de ganancia,

procuramos también la sabiduría como economistas para estructurar al mundo para asegurar su eliminación.

Por el contrario, en el mundo del proceso de mercado no hay estándar ideal a través del cual ponderar algún resultado particular. Toda la acción ocurre en un universo con final abierto en el cual el futuro está siendo creado continuamente, y en cual, por lo tanto, la competencia es un “proceso de descubrimiento” (Hayek, 1978). La probabilidad de que las expectativas de diferentes individuos sean mutuamente compatibles es extremadamente baja. No hay ninguna seguridad de que el mercado, a través del proceso competitivo, arribará siempre a la forma menos costosa de hacer las cosas, pero la disponibilidad de la oportunidad de experimentar en los diversos medios, métodos y productos, sugiere que no sólo existirá una presión para mantener los costos de producir cualquier producto dado, lo más bajo posible, sino que las opciones disponibles para los consumidores tenderán a ampliarse sin límite. Desde la perspectiva del proceso de mercado, los beneficios altos son un indicador del dinamismo económico y del eficiente descubrimiento de las oportunidades provechosas que emergen continuamente, a menos que, por supuesto, sean el resultado de un privilegio especial (barreras legales al ingreso²⁵). Como tal, la perspectiva del proceso de mercado no comparte la visión ambigua de los beneficios (los cuales son la diferencia entre los costos *ex ante* del recurso y los valores *ex post* del recurso), característica del enfoque neoclásico. Un enfoque del proceso de mercado es entonces no solamente más “realista,” es seguramente más apropiado para una comprensión de los orígenes y del funcionamiento de las organizaciones del mundo real de los negocios a las que denominamos empresas.

Tabla I: Las Rentas en equilibrio y en desequilibrio.

Origen de la renta	<u>Rentas del Equilibrio</u>	<u>Schumpeterianas – Rentas del Desequilibrio</u>
Ricardiana	Las rentas generadas con recursos en una oferta absolutamente fija	Las rentas diferenciales generadas por el “descubrimiento” de nuevos recursos en una oferta absolutamente fija
Marshalliana (cuasi-renta)	Las rentas generadas con recursos en una oferta relativamente fija	Las rentas diferenciales generadas por el “descubrimiento” de nuevos recursos en una oferta relativamente fija
Oportunista	Ninguna renta es generada	Las rentas diferenciales generadas (extraídas) de la intuición “superior” sobre el valor de los recursos en usos alternativos.
Otra	Las rentas generadas con algunos “recursos” en el proceso de producción.	Las rentas diferenciales generadas por algunos “nuevos recursos” en el proceso de producción.

Tabla II: Perspectivas contrastantes.

	Neoclásica	Proceso de Mercado
<u>Origen</u>	Las rentas se refieren a las <i>diferencias</i> en las ganancias de recursos similares y resultan del monopolio, el oportunismo o la innovación	Las rentas son los precios de los servicios de los recursos.
<u>Equilibrio-Competencia Perfecta</u>	Ninguna renta es generada. Las condiciones son “eficientes”	Las rentas son los precios de los servicios de los recursos. Las condiciones se encuentran “estancadas”
<u>Equilibrio – Competencia Monopólica</u>	Las rentas se refieren a las <i>diferencias</i> en las ganancias de recursos similares y resultan del monopolio. Las rentas monopólicas son generadas por privilegios especiales o “barreras de ingreso”. Las condiciones son “ineficientes”	Las rentas son los precios de los servicios de los recursos. Las rentas monopólicas son generadas solamente por privilegios especiales. Las condiciones son “ineficientes”
<u>Desequilibrio</u>	Las rentas se refieren a las <i>diferencias</i> en las ganancias de recursos similares y resultan del oportunismo o la innovación. Las Rentas empresariales y otras rentas pueden ser generadas. Las condiciones son “ineficientes”	Las rentas son los precios de los servicios de los recursos. Las rentas estratégicas se refieren a las <i>diferencias ex ante-ex post</i> en las ganancias de los recursos y resultan del oportunismo o la innovación. Las condiciones son “dinámicas”.

*Nota del Traductor: La expresión “la navaja de Occam” (Occam's razor), en alusión al monje franciscano inglés William de Occam (o Ockham) – (1285–1349) –, defensor del nominalismo y precursor del empirismo, hace referencia a la regla científica y filosófica según la cual las entidades no debieran ser innecesariamente multiplicadas, lo cual es interpretado como exigir que la más simple de las teorías en competencia sea preferida a la más compleja o que las explicaciones de fenómenos desconocidos sean siempre buscadas primero en términos de cantidades conocidas (“*Pluralitas non est ponenda sine necessitate*” es decir “Las entidades no deben multiplicarse innecesariamente”)

(*) Profesores de la School of Management, University of Texas at Dallas. Peter Lewin desearía agradecer a los miembros del coloquio Austriaco en la New York University por los provechosos comentarios y sugerencias, particularmente a Mario Rizzo, Frederic Sautet, Israel Kirzner, Joseph Salerno, Bill Butos, David Harper, Roger Koppl y Glen Whitman. El usual deslinde de responsabilidad se aplica, debido particularmente a que no hemos seguido su consejo en todos los casos. Traducción a cargo de Gabriel Gasave

Notas de Pie de Pagina:

¹ La razón para el uso de comillas alarmistas alrededor de ciertos términos en esta sección se tornará evidente a medida que la discusión proceda, puesto que este artículo apunta, *inter alia*, a examinar y a clarificar algunos conceptos fundamentales.

² Un discípulo más cercano de Ricardo, John Stuart Mill, escribe: “Esta es la teoría de la renta, primero propuesta a fines del siglo pasado por el Dr. Anderson y, la cual, ignorada en aquel entonces, fue casi redescubierta simultáneamente, veinte años más tarde, por Sir Edward West, el Sr. Malthus, y el Sr. Ricardo. Es una de las doctrinas cardinales de la economía política; y hasta que fue comprendida, ninguna explicación consistente podía ser dada de muchos de los fenómenos industriales más complicados” (Mill, 1987 [1871]: 425).

³ El término "recursos" ha sido empleado variadamente en la literatura de la TBR. Aquí es utilizado para denotar a los activos valiosos, los cuales pueden ser tangibles o intangibles (como las reputaciones, las patentes, las rutinas organizacionales).

⁴ Empleamos aquí “producción” en el sentido más amplio posible para referirnos a la adición de valor económico para el consumidor final. Es decir que, por ejemplo, las actividades de distribución y comercialización son, desde esta perspectiva, parte del proceso productivo.

⁵ Este es por supuesto el “problema de la imputación” respecto del cual existe una venerable literatura austriaca.

⁶ Para una discusión adicional véase (Lewin, 1998), capítulo 9.

⁷ En realidad, desde la perspectiva de la economía como una unidad, en una economía en la cual desde el comienzo todo se encuentra conocido con certeza, la suma de todas las rentas generadas en base a los factores que son construidos, es cero, dado que dichas rentas son en su totalidad "revertidas" a los dueños de los factores de producción "originales". Lo que una persona paga por una pieza de bienes de capital, por ejemplo una máquina, reflejará completamente el conocimiento del vendedor de la suma del valor marginal neto (del mantenimiento) descontado que será generado por esa máquina. Del mismo modo, los precios de todos los recursos en la producción de esa máquina reflejarán sus corrientes de ingresos capitalizadas de similar manera, revirtiéndose a los recursos "originales". De esta manera, las únicas rentas "netas" que permanecen son aquellas generadas por los factores "fijos" de la tierra y del trabajo bruto. Y si vemos a las ganancias puras del trabajo como necesarias para su existencia y mantenimiento (reproducción), entonces quizás la única renta "pura" que permanezca sea aquella sobre la tierra (Véase a Rothbard, 1970 [1962], capítulo 5). Esta perspectiva aparece como relacionada con la identificación de Ricardo de la tierra como el único recurso generador de renta, pero no es el mismo punto, tal como se aclarará en la discusión más adelante.

⁸ También por inferencia, si un recurso es poseído uno podría pensar en el dueño pagándose el alquiler a si mismo.

⁹ También: "hemos estado utilizando el término renta en nuestro análisis para significar el precio del alquiler de los servicios de los bienes. Este precio es pagado por los servicios de la unidad, como distinguido de los precios de los factores enteros que rinden el servicio. Puesto que todos los bienes tienen servicios de la unidad, todos los bienes generarán rentas, ya sean bienes de consumo o alguna clase de bienes de producción. Las rentas futuras de los bienes durables tienden a ser capitalizadas e incorporadas a su valor capital y por lo tanto al dinero que actualmente se precisa para adquirirlas" (Rothbard, 1970 [1962]: 502-503, véase también a Fetter, 1904: 212).

¹⁰ Una vez más, esto no es negar o minimizar las incertidumbres o las indeterminaciones involucradas en el problema de la imputación. Pueden existir significativos problemas de negociación asociados con la inhabilidad de distribuir cuidadosamente las contribuciones a los recursos indivisibles (Alchian y Demsetz, 1972) pero nada de esto trastorna la conclusión de que las ganancias del recurso son rentas y de que el valor de estos recursos debe derivarse de alguna forma de estimar su contribución a la producción.

¹¹ Apenas precisa ser agregado aquí, que no existe ninguna teoría válida del "costo de producción" para la determinación del valor. Todo el valor deriva del valor de los productos finales para los consumidores. Se deduce entonces, que no existen rentas "no generadas" en el sentido de Ricardo (a ser examinadas más abajo) o en el sentido de algunas "rentas monopólicas". Todas las rentas reflejan el "valor contribuido" al proceso de producción (Véase Fetter, 1901: 333ff).

¹² En una literatura relacionada, Milgrom y Roberts definen a la renta como, "Un retorno recibido en una actividad, el que se encuentra en exceso del mínimo necesario para atraer a los recursos hacia esa actividad" (Milgrom y Roberts, 1992: 603) y a la cuasi-renta como "la porción de ganancias en exceso de la cantidad mínima necesaria para evitar que un trabajador o una trabajadora renuncien a su trabajo o que un productor se salga de su industria... las rentas son definidas en términos de la decisión de incorporarse a un trabajo o a una industria, las cuasi-rentas son definidas en términos de la decisión de salirse" (Ibíd. 269). Como se tornará claro mas abajo, este tratamiento difiere tanto de Ricardo como de Marshall, y, por supuesto, de Fetter. El mismo, sin embargo, atrae la atención a la importante distinción entre las perspectivas *ex ante* y *ex post* sobre la renta, las que surgen debido a asimetrías de tiempo y de información.

¹³ El tratamiento del tema de la renta de un admirado libro de textos destaca que: "No existe ninguna definición explícita y formal de la cuasi-renta en Marshall, y el término ha sido empleado tanto por él como por otros escritores en una variedad de sentidos relacionados pero no idénticos" (Stonier y Hague, 1964: 292). Continúan, en un intento de proporcionar su propia definición, "La cuasi-renta de una máquina son sus ingresos totales en un corto plazo menos los costos totales de contratar a los factores variables utilizados con ella y de mantener a la máquina en estado de funcionamiento en el corto plazo. En el largo plazo, la cuasi-renta de equilibrio se volverá igual a las ganancias normales (constantes) de la máquina" (Ibíd.. 93, cursiva agregada) Por ende, no hay aquí ninguna sugerencia de que la (cuasi-) renta se refiera a algún tipo de sobrante, no obstante la misma es atribuible a la circunstancia de que la máquina, aun en el largo plazo, posee valor, es decir es escasa.

¹⁴ Rumelt agrega una nota al pie de página que es muy relevante para lo que sigue más abajo: "Históricamente, el término *renta* se aplica a los pagos continuos no-decrecientes. Los retornos por sobre lo normal, los que disminuyen en un cierto plazo, son frecuentemente etiquetados como *cuasi-rentas*. Sin embargo, la teoría moderna se refiere menos a los equilibrios a largo plazo y más a los equilibrios *ex ante* de las expectativas. En este contexto, en el cual los valores son valores actuales antes que anualidades, utilizamos el simple término de *renta* para abarcar tanto a las cuasi-rentas como a las rentas persistentes."

¹⁵ La siguiente oración de Peteraf es: "Ellos son escasos en el sentido de que son insuficientes para satisfacer la demanda por sus servicios." Lo cual es desesperadamente impreciso y revela el estado confuso de esta literatura. Cualquier cantidad disponible puede ser suficiente o insuficiente solamente a un *precio particular*, y si la industria está en equilibrio (lo cual ella está aquí asumiendo) entonces el precio del recurso debe ser apenas suficiente (de hecho *está determinado por* su capacidad) para satisfacer la demanda para su producto. Esto se encuentra claramente revelado en el enfoque de Fetter discutido arriba.

¹⁶ Además de proliferar en la literatura académica, las antedichas tipologías de las rentas también han impregnado los libros de textos en los campos de la estrategia (Collis y

Montgomery, 1998), de la empresa (Dollinger, 1999) y de la economía del costo de transacción (Milgrom y Roberts, 1992).

¹⁷ Esto retorna, por supuesto, a Robinson, 1933 y a Chamberlin, 1946.

¹⁸ "... los problemas económicos se presentan siempre y solamente como consecuencia del cambio. Mientras las cosas continúan como antes, o por lo menos como eran esperadas, no surgen nuevos problemas que requieran de una decisión, ni necesidad alguna de formar un nuevo plan "(Hayek, 1945: 82).

¹⁹ "Para una sociedad..., podemos hablar de un estado de equilibrio en un punto en el tiempo – pero el mismo significa solamente que los diferentes planes que los individuos que lo componen han hecho para la acción en el tiempo son mutuamente compatibles. Y el equilibrio continuará, una vez que exista, siempre y cuando la información externa se corresponda a las expectativas comunes de todos los miembros de la sociedad "(Hayek, 1937:41, cursiva en el original.). Para la evidencia que éste es de hecho el concepto de equilibrio utilizado por los teóricos económicos contemporáneos más eminentes (implícita o explícitamente) véase a Thomsen, 1992: 9-10. Para un análisis con detenimiento de sus implicancias véase a Lewin, 1997a.

²⁰ Un árbitro puntualiza que esta definición del equilibrio no imposibilita una situación de ignorancia mutua de las oportunidades de lucro por parte de todos los agentes – aun si sus planes son mutuamente consistentes. El árbitro destaca más adelante: "Consecuentemente, pueden existir rentas estratégicas en una situación en la cual los planes son mutuamente compatibles." Esto no parece ser correcto. Primero, distinguiríamos entre un equilibrio y un óptimo. Solamente en el último se encuentran agotadas todas las oportunidades provechosas (véase Lewin 1997a para una discusión profundizada). Segundo, en la medida en que las oportunidades no son percibidas (diferencialmente) las mismas no dan lugar a renta estratégica alguna y no son relevantes para el comportamiento estratégico. Existe en cualquier momento seguramente un número infinito de oportunidades no percibidas, algunas de las cuales serán eventualmente descubiertas con el paso del tiempo. De este modo, no podemos acordar con el árbitro que indica: "parece que lo que lo que más importa no es tanto la divergencia de expectativas, sino la existencia de oportunidades pasadas por alto".

²¹ Es importante observar que utilizamos la palabra "estratégica" aquí de un modo distinto a su uso en la Teoría de los Juegos, donde la misma puede referirse a las acciones tomadas en un equilibrio poniendo en práctica ciertas "estrategias." Nos estamos refiriendo a situaciones en las cuales los resultados son radicalmente inciertos dado que requieren "decisiones estratégicas".

²² Véase la nota al pie de página 23 abajo.

²³ Un árbitro cuestiona esta explicación de la existencia de la empresa. Lo que debería quedar claro del texto es que la historia del costo-contractual de transacción (Williamson,

Hart, etc.) de emplear la integración para proteger o para apropiarse de las rentas que han sido creadas, mas que incorrecta es incompleta. No explica el origen de las rentas (las cuales, no podrían surgir de hecho en el equilibrio y por lo tanto deben ser "exógenas"). Hemos hecho esto observando que el origen de las rentas empresariales (las cuales dan lugar al potencial para el comportamiento oportunista) está arraigado en la naturaleza del conocimiento y del tiempo, lo cual implica que existen expectativas dispares. Como destaca el árbitro, "la actividad empresarial, conducida por la existencia de las rentas apropiables, precede lógicamente al oportunismo". Esta es una visión distintivamente austriaca, proporcionando por lo tanto una teoría austriaca de la empresa. No sostenemos que la misma es enteramente una nueva perspectiva (véase a Langlois y Robertson, 1995 y Foss, 1994) pero nuestro tratamiento de la renta y de su conexión al equilibrio parece proporcionar una nueva perspectiva.

²⁴ Véase nota al pie de página 3 arriba.

²⁵ Estas "rentas monopólicas" son el objetivo de la actividad de "búsqueda de renta" tal como es analizada en la literatura de la elección pública.

REFERENCIAS

Alchian, A.A. y Demsetz, H. (1972) Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review*, 62: 777-795.

Barney, J. (1991) Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, 17(1):99-120.

Barney, J.B. (1986) Strategic factor markets, expectations, luck and business strategy, *Management Science*, 32(10): 1231-1241 como se encuentra reimpresso en N. Foss, J. (Ed) *Resources, Firms and Strategies: A Reader in the Resource Based Perspective* (Oxford, Oxford University Press, 1997): 146-160.

Collis, D.J. y Montgomery, C.A. (1998) *Corporate Strategy: A Resource-Based Approach* (New York, McGraw Hill).

Conner, K.R. y Prahalad, C.K. (1996) A resource-based theory of the firm: Knowledge versus opportunism, *Organization Science*, 7: 477-501.

Chamberlin, E.H. (1933) *Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass: Harvard University Press).

Dierickx, I. y Cool, K. (1989) Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage, *Management Science*, 35(12): 1504-1511 como se encuentra reimpresso en N. Foss, J. (Ed) *Resources, Firms and Strategies: A Reader in the Resource Based Perspective* (Oxford, Oxford University Press, 1997): 161-172.

Dollinger, M.J. (1999) *Entrepreneurship: Strategies and Resources* (Upper Saddle River, NJ, Prentice-Hall)

Fetter, F. A. (1901) The Passing of the Old Rent Concept, *Quarterly Journal of Economics* 15 (May), como se encuentra reimpresso en Fetter (1977): 318-355.

Fetter, F. A. (1904) The Relations between Rent and Interest *American Economic Review* 5 (February),), como se encuentra reimpresso en Fetter (1977): 192-221.

Fetter, F. A. (1930) Rent *Encyclopedia of the Social Sciences* como se encuentra reimpresso en Fetter (1977): 366-373.

Fetter, F.A. (1977) *Capital, Interest and Rent: Essays in the Theory of Distribution*, editado con una introducción de Murray N. Rothbard (Mission, Kansas, Sheed, Andrews and McMeel).

Foss, N.J. (1994) The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory, *Review of Austrian Economics*, 7(1): 31-66.

Foss, N.J. (1997a) Resources and Strategy: A Brief Overview of Themes and Contributions, en N. Foss, J.(Ed) *Resources, Firms and Strategies: A Reader in the Resource Based Perspective* (Oxford, Oxford University Press).

Foss, N.J. (1997b) Austrian Insights and the Theory of the Firm, *Advances in Austrian Economics*, 4: 175-198.

Fransman, M. (1994) Information, Knowledge, Vision and Theories of the Firm, *Industrial and Corporate Change*, 3(3): 713-757.

Gabel, L. (1984) The Microfoundations of Competitive Strategy, Insead Working Paper.

Grant, R.M. (1996) Toward a knowledge-based theory of the firm, *Strategic Management Journal*, 17(Winter): 109-122.

Hart, O. *Firms, Contracts and Financial Structure* (Oxford: Oxford University Press).

Hayek, F.A. (1937) Economics and Knowledge, *Economica*, IV new series: 33-54.

Hayek, F.A. (1945) The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, 35: 519-530.

Hayek, F.A. (1978) Competition as a Discovery Process in *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* (Chicago, University of Chicago Press).

Jacobson, R.J. (1992) The "Austrian" School of Strategy, *Academy of Management Review*, 17(4): 782-807.

Klein, B., Crawford, R.G. y Alchian, A. (1978) Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics*, 21: 297-326, como se encuentra reimpresso en Putterman L. y Kroszner, R.S. *The Economic Nature of the Firm* (Cambridge: Cambridge University Press, 2nd ed., 1996): 105-124.

Lachmann, L.M. (1947) Complementarity and Substitution in the Theory of Capital, *Economica*, 14: 108-119.

Lachmann, L.M. (1976) From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society, *Journal of Economic Literature*, Marzo: 24-62.

Lachmann, L.M. (1977) *Capital, Expectations and the Market Process* (Kansas City, Sheed, Andrews and McMeel).

Lachmann, L.M. (1978 [1956]) *Capital and its Structure* (Mission, Kansas, Sheed, Andrews and McMeel, Inc.).

Langlois, R.N. (1991) Transaction cost economics in real time, *Industrial and Corporate Change*, 1(1): 99- 127 as reprinted in N. Foss, J. (Ed) *Resources, Firms and Strategies: A Reader in the Resource Based Perspective* (Oxford, Oxford University Press, 1997): 286-307.

Langlois, R.N. and Robertson, P. L. (1995) *Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions* (London, Routledge).

Lewin, P. (1997a) Hayekian Equilibrium and Change, *Journal of Economic Methodology*, 4(2): 245-266.

Lewin, P. (1997b) Capital in Disequilibrium: A Reexamination of the Capital Theory of Ludwig M. Lachmann, *History of Political Economy*, 29(3): 523-548.

Lewin, P. (1998) *Capital in Disequilibrium: The Role of Capital in a Changing World* (London and New York, Routledge).

Lewin P. and Phelan, S.E. (1998) Rent and Resources: A Market Process Perspective, UTD Working paper.

Libeskind, J.P. (1996) Knowledge, Strategy, and the Theory of the Firm, *Strategic Management Journal*, 17(Winter): 93-107.

Mahoney, J.T. and Pandian, J.R. (1992) The resource-based view within the conversation of strategic management, *Strategic Management Journal*, 13: 363-380 como se encuentra reimpresso en N. Foss, J. (Ed) *Resources, Firms and Strategies: A Reader in the Resource Based Perspective* (Oxford, Oxford University Press, 1997): 204-234.

Marshall, A. (1961 [1920]) *Principles of Economics: An Introductory Volume* (London and New York, Macmillan).

Menger, C. (1981 [1871]) *Principles of Economics* (New York, New York University Press).

Milgrom, P. y Roberts, J. (1992) *Economics, Organization and Management* (Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall).

Mill, J.S. (1987 [1871]) *Principles of Political Economy* (Fairfield, NJ, Augustus M. Kelly).

Mises, L. von. (1980 [1951]) *Profit and Loss*. In Mises, L. von. *Planning for Freedom*. Spring Mills: Libertarian Press, Inc.

Montgomery, C.A. y Wernefelt, B. (1988) Diversification, Ricardian Rents, and Tobin's q, *RAND Journal of Economics*, 19(4): 623-632.

Penrose, E. (1995 [1959]) *The Theory of the Growth of the Firm* (London, Basil Blackwell).

Peteraf, M.A. (1993) The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view, *Strategic Management Journal*, 14: 179-191.

Ricardo, D. (1973 [1821]) *The Principles of Political Economy and Taxation* (London, The Guernsey Press).

Richardson, G.B. (1972) The Organization of Industry, *Economic Journal*, 82: 883-896.

Robinson, J. (1933) *The Economics of Imperfect Competition* (London: Macmillan).

Rothbard, M. (1970 [1962]) *Man, Economy and State* (Los Angeles, Nash).

Rumelt, R.P. (1984) Towards a strategic theory of the firm, in: R.B. Lamb (Ed) *Competitive Strategic Management* (Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall).

Rumelt, R.P. (1987) Theory, strategy and entrepreneurship, in: D. J. Teece (Ed) *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal* (Cambridge, Mass, Ballinger).

- Sautet, F. E. (1999) *An Entrepreneurial Theory of the Firm* Routledge forthcoming.
- Schumpeter, J. (1947) *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York, Harper).
- Schumpeter, J. (1954) *History of Economic Analysis* (New York:, Oxford University Press).
- Shmanske, S. (1994) On the Relevance of Policy to Kirznerian Entrepreneurship, *Advances in Austrian Economics*, 1:199-222.
- Stonier, A.W. and Hague, D.C. (1964) *A Textbook of Economic Theory* (London, Longmans, Green and Co. Ltd.).
- Thomsen, E.F. (1992) *Prices and Knowledge: A Market Process Perspective* (London and New York, Routledge).
- Williamson, O. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism* (New York, The Free Press).
- Winch, D. (1973) Introduction in *The Principles of Political Economy and Taxation by David Ricardo* (London, The Guernsey Press).