

## LA NATURALEZA DE LA EMPRESA \*

POR

R. H. COASE\*\*

La teoría económica se ha resentido en el pasado de la falta de unos supuestos establecidos con toda claridad. Al elaborar una teoría, los economistas a menudo han dejado de examinar los fundamentos sobre los que aquella se levantaba, y sin embargo este examen es esencial, tanto para evitar las malas interpretaciones y la controversia inútil causadas por la ignorancia de los supuestos, como por la extrema importancia que para la economía reviste la acertada elección entre los distintos conjuntos de supuestos posibles de adoptar. Así, p. ej., se ha sugerido que el empleo de la palabra "empresa" en economía acaso sea distinto al uso que de la misma hace *el hombre de la calle*<sup>1</sup>. Y ya que parece existir una tendencia en la teoría económica a iniciar el análisis con la empresa y no desde el punto de vista de la industria<sup>2</sup>, resulta tanto más necesario, no ya dar una definición clara de la palabra, sino también establecer tajantemente sus diferencias (si las hubiere) con las empresas del mundo real. Como acertadamente dice la señora Robinson, de todo conjunto de supuestos en economía hay que averiguar las dos siguientes características: ¿son manejables?, ¿corresponden a la realidad?<sup>3</sup>; y si bien es verdad, como señala la misma autora, que "más frecuentemente un conjunto de supuestos será manejable y otro realista", puede haber ramas de la teoría en las que los supuestos sean al mismo tiempo manejables y realistas.

En este artículo espero demostrar que se puede llegar a una definición de la empresa que no sólo sea realista en el sentido de que corresponda a lo que se entiende por empresa en el mundo real, sino

\* *Económica*, nueva serie, vol. IV (1937), págs. 386-405. Reproducido por cortesía del editor y del autor.

\*\* De la Universidad de Buffalo.

<sup>1</sup> JOAN ROBINSON: *Economics is a serious subject*, pág. 12.

<sup>2</sup> Véase N. KALDOR: "The equilibrium of the firm", *The Economic Journal*, marzo 1934.

<sup>3</sup> *Op. cit.*, pág. 6.

que sea manejable mediante dos de los más poderosos instrumentos del análisis marshalliano: los conceptos de marginal y de sustitución, unidos los cuales tenemos el concepto de sustitución marginal<sup>4</sup>. Nuestra definición debe naturalmente "referirse a relaciones formales susceptibles de ser formuladas con exactitud"<sup>5</sup>.

## I

Es conveniente que, al tratar de dar una definición de la empresa, consideremos en primer lugar el sistema económico tal como es abordado normalmente por los economistas. Consideremos la descripción del sistema económico dada por sir Arthur Salter<sup>6</sup>: "El sistema económico normal funciona por sí mismo. Para su funcionamiento ordinario no está bajo ningún control central, no necesita una supervisión central. La oferta se adapta a la demanda, y la producción al consumo, por un proceso automático y elástico." El economista piensa en el sistema económico como coordinado por el mecanismo de los precios, y la sociedad se convierte no en una organización, sino en un organismo<sup>7</sup>. El sistema económico funciona por sí mismo. Esto no quiere decir que no exista planeamiento por parte de los individuos que prevén y eligen entre distintas alternativas, y esta condición es necesaria si se quiere que haya un orden en el sistema. Pero esta teoría supone que la dirección de los recursos depende directamente del mecanismo de los precios. En efecto, a menudo se considera, como una objeción a la planificación económica, que sólo trata de hacer lo que ya está hecho por el mecanismo de los precios<sup>8</sup>. La descripción de sir Arthur Salter, sin embargo, ofrece un cuadro muy incompleto de nuestro sistema económico. Dentro de una empresa esta descripción no es adecuada en absoluto. Por ejemplo, en la teoría económica encontramos que la distribución de los factores de la producción entre los diversos usos está determinada por el mecanismo de los precios. Si el precio del factor *A* se hace mayor en *X* que en *Y*, *A* se traslada de *Y* a *X* hasta que desaparezca la diferencia entre los precios de *X* e *Y*, excepto en lo que esa diferencia compense otras ventajas diferenciales. Sin embargo, en el mundo real encontramos que otras veces esto no sucede. Si un trabajador se va

<sup>4</sup> J. M. KEYNES: *Essays in biography*, págs. 223-24.

<sup>5</sup> L. ROBBINS: *Nature and significance of economic science*, pág. 63 (hay traducción del Fondo de Cultura Económica, México).

<sup>6</sup> D. H. ROBERTSON: *Control of Industry*, pág. 85, y ARNOLD PLANT: "Trends in Business Administration", *Economica*, febrero 1932, citan con aprobación esta descripción, que apareció en *Allied shipping control*, págs. 16-17.

<sup>7</sup> Véase F. A. HAYEK: "The trend of economic thinking", *Economica*, mayo 1933.

<sup>8</sup> Véase F. A. HAYEK, *op. cit.*

del departamento *Y* al *X*, no marcha a causa del cambio de los precios relativos, sino porque se le ordena que lo haga así. A los que oponen objeciones a la planificación económica, arguyendo que el problema está resuelto por los movimientos de los precios, se les puede responder señalando que dentro de nuestro sistema económico existe una planificación completamente diferente de la planificación individual antes mencionada, y que se parece a lo que se llama comúnmente planificación económica. El ejemplo citado anteriormente es típico de una extensa esfera en nuestro sistema económico moderno. Por supuesto, este hecho no ha sido desdeñado por los economistas. Marshall presenta la organización como un cuarto factor de la producción; J. B. Clark atribuye la función coordinadora al empresario; el profesor Knight introduce en el cuadro directores de coordinación. Como D. H. Robertson señala, encontramos "islotes de poder consciente en ese océano de cooperación inconsciente, cual bloques de manteca coagulándose en un cubo de suero de leche"<sup>9</sup>. A los que arguyen que esa coordinación es realizada por el mecanismo de los precios, preguntaríamos: "¿Y por qué es necesaria esa organización? ¿Cuál es la razón de esas islas de poder consciente?" Fuera de la empresa, los movimientos de los precios dirigen la producción, la cual se coordina a través de una serie de transacciones de cambio en el mercado. Dentro de la empresa, estas transacciones de mercado están eliminadas, y la complicada estructura del mercado de transacción está sustituida por el empresario coordinador, que dirige la producción<sup>10</sup>. Es evidente que éstos son métodos disyuntivos de coordinar la producción; aunque, considerando el hecho de que si la producción está regulada por los movimientos de los precios ésta podría llevarse a cabo sin ninguna organización, cabe preguntarse el porqué de que exista alguna organización en absoluto.

Naturalmente, el grado en que se reemplaza el mecanismo de los precios varía ampliamente. En un departamento de almacén, la distribución de las distintas secciones entre los diversos locales del edificio puede ser realizada por la autoridad de control, o puede ser resultado de una puja de precios debida a las necesidades de espacio. En la industria del algodón en Lancashire, un tejedor puede alquilar un local para taller y puede obtener telar e hilo a crédito<sup>11</sup>. Sin embargo, esta coordinación de los diferentes factores de producción generalmente se lleva a cabo sin que intervenga el mecanismo de los precios. Como es evidente, la cantidad de integración vertical exigida

<sup>9</sup> *Op. cit.*, pág. 85.

<sup>10</sup> En el resto del artículo utilizare la palabra *empresario* para referirme a la persona o personas que, en un sistema de competencia, sustituyen al mecanismo de los precios en la dirección de los recursos.

<sup>11</sup> *Survey of textile industries*, pág. 26.

por la sustitución del mecanismo de los precios varía grandemente de una industria a otra y de empresa a empresa.

En mi opinión, cabe suponer que la característica distintiva de la empresa es precisamente esa función de reemplazar al mecanismo de los precios. Como el profesor Robbins ha indicado, la empresa está "en relación con un sistema exterior de precios y costes relativos"<sup>12</sup>, y nos interesa descubrir la naturaleza exacta de esa relación. Esta distinción entre la distribución de los recursos dentro de la empresa, y la distribución en el sistema económico ha sido descrita por Maurice Dobb al estudiar el concepto de capitalista de Adam Smith, como sigue: "Se comenzó a ver que había algo más importante que las relaciones dentro de cada fábrica o unidad capitaneada por un encargado, y ese algo eran las relaciones del encargado con el resto del mundo económico externo a su esfera inmediata...; el encargado se ocupa de la división del trabajo dentro de cada empresa y planea y organiza conscientemente", pero "está inmerso en una especialización económica mucho más extensa, de la cual él es una simple unidad especializada y en la que realiza su función como una célula de un organismo mayor, inconsciente del papel que desempeña"<sup>13</sup>.

En vista del hecho de que, aunque los economistas tratan el mecanismo de los precios como un instrumento coordinador, también admiten la función coordinadora del empresario, es importante investigar por qué la coordinación es obra del mecanismo de los precios en un caso y del empresario en otro. El propósito de este artículo es llenar una laguna de la teoría económica existente entre el supuesto (hecho a ciertos fines) de que los recursos son distribuidos por medio del mecanismo de los precios, y el supuesto (hecho con otro objeto) de que esta distribución depende del empresario coordinador. Tenemos que explicar las bases sobre las que, en la práctica, se efectúa la elección entre distintas posibilidades<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> *Op. cit.*, pág. 71.

<sup>13</sup> *Capitalist enterprise and social progress*, pag. 20. Véase también HENDERSON: *Supply and demand*, págs. 3-5.

<sup>14</sup> Es fácil ver que el Estado, al asumir la dirección de una industria y planificarla, está haciendo algo de lo que antes se encargaba el mecanismo de los precios. Lo que ordinariamente no se advierte es que un hombre de negocios, al organizar las relaciones entre sus departamentos, está haciendo también algo que podría ser organizado mediante el mecanismo de los precios. Está justificada la respuesta de Durbin a los que alegan el sinnúmero de problemas inherentes a la planificación económica: los hombres de negocios han de resolver los mismos problemas en el sistema de competencia (véase "Economic calculus in a planned economy", *The Economic Journal*, diciembre 1936). La diferencia importante entre estos dos casos es que el planteamiento económico está impuesto a la industria, mientras que las empresas surgen voluntariamente porque representan un método más eficiente de organizar la producción. ¡En un sistema de competencia hay una cantidad óptima de planificación!

## II

Nuestra tarea estriba en descubrir por qué surge la empresa en una economía de cambio especializada. El mecanismo de los precios (considerado puramente desde el lado de la dirección de los recursos) podría reemplazarse por otro si la relación que él a su vez reemplaza se desease por sí misma. Este sería el caso, p. ej., si alguien prefiriera trabajar bajo la dirección de alguna otra persona. Tales individuos estarían dispuestos a aceptar una menor remuneración con objeto de trabajar a las órdenes de una determinada persona, y de aquí surgirían empresas de forma natural. Pero ésta no es una razón muy importante, ya que parece más bien que actúa la tendencia opuesta, a juzgar por la importancia que normalmente se da a la conveniencia de *ser su propio jefe*<sup>15</sup>. Naturalmente, si lo que se desea no es ser controlado, sino controlar, ejercitar un poder sobre los otros, entonces la gente podría estar dispuesta a renunciar a algo para dirigir a otros; es decir, estarían dispuestos a pagar a otros más de lo que ellos obtendrían bajo el mecanismo de los precios para así poder dirigirlos. Pero esto implica que los que dirigen pagan para poder hacer esto y no que son pagados para dirigir, lo que evidentemente no es verdad en la mayoría de los casos<sup>16</sup>. Otra razón de la existencia de las empresas pudiera ser que los compradores prefieren los bienes producidos por las empresas a los no producidos así; pero en la realidad se encuentran empresas incluso en las esferas en las que sería de esperar que tales preferencias (si es que existen) fueran de importancia despreciable<sup>17</sup>, por lo que es de suponer que en la aparición de aquéllas intervienen otros elementos.

La principal razón por la que resulta rentable establecer una empresa parece ser la existencia de unos costes de utilizar el mecanismo de los precios. El coste más obvio de *organizar* la producción por medio del mecanismo de los precios es precisamente el de descubrir cuáles son los precios<sup>18</sup>. La existencia de agencias de información de

<sup>15</sup> Véase HARRY DAWES: "Labour mobility in the steel industry", *The Economic Journal*, marzo 1934, que cita "el desplazamiento de los obreros especializados mejor pagados hacia el comercio al por menor y representación de seguros, debido a su deseo de ser independientes (muchas veces la mayor aspiración de la vida de un obrero)", pág. 86.

<sup>16</sup> Sin embargo, esto no es del todo imaginario; se dice que algunos pequeños tenderos ganan menos que sus dependientes.

<sup>17</sup> G. F. SHOVE: "The imperfection of the market: a further note", *The Economic Journal*, mayo 1933, pág. 116, nota 1, señala que pueden existir tales preferencias, aunque el ejemplo que da es casi el contrario del citado en el texto.

<sup>18</sup> Según N. KALDOR: "A classificatory note of the determinateness of equilibrium", *The Review of Economic Studies*, febrero 1934, el que "todos los individuos conozcan todos los precios del caso" es uno de los supuestos de la teoría estática. Pero esto evidentemente no es verdad en el mundo real.

precios puede reducir este coste, pero no lo elimina. También son de considerar los costes de negociar y concluir un contrato separado para cada transacción de cambio que tenga lugar en el mercado<sup>19</sup>. Y si bien es cierto que en ciertos mercados (p. ej., en los de productos agrícolas) se ha llegado a una técnica que hace mínimos esos costes, tampoco se han eliminado. Por otra parte, si bien la existencia de la empresa no elimina esos costes, también es cierto que los reduce en gran parte. Un factor de la producción (o el propietario del mismo) no tiene que hacer una serie de contratos con los factores con los que está cooperando dentro de la empresa, como sería necesario si esta cooperación fuera el resultado directo del funcionamiento de los precios, ya que esta serie de contratos se sustituyen por uno solo. Aquí conviene señalar el carácter del contrato en el que entra un factor empleado dentro de una empresa. Es éste un contrato en virtud del cual el factor, a cambio de una remuneración (que puede ser fija o fluctuante) acuerda obedecer dentro de ciertos límites las órdenes de un empresario<sup>20</sup>. La esencia del contrato consiste en que solamente debe establecer límites a los poderes del empresario, y dentro de dichos límites puede éste dirigir a los otros factores de la producción.

Existen, no obstante, otras desventajas o costes de utilizar el mecanismo de los precios. Acaso se desee concluir un contrato a largo plazo para el suministro de un artículo o servicio, debido a que es más barato hacer un contrato a largo plazo que varios a corto, o a causa de la actitud que los individuos en cuestión adopten ante el riesgo. Ahora bien, debido a la dificultad de previsión, cuanto mayor sea el período de contrato para el suministro del bien o servicio, menos posible, e incluso menos deseable, será para el comprador especificar a lo que se obliga la otra parte contratante. Para el proveedor puede ser indiferente la forma en que haya de suministrar el bien o servicio, pero no para el comprador. Mas éste no conoce en ese momento la forma en que posteriormente querrá que el proveedor lleve a cabo el contrato. Por tanto, el servicio que va a prestarse se expresa en términos generales, relegándose los detalles a una fecha posterior. Todo lo que se establece en el contrato son los límites dentro de los que va a actuar el proveedor de la mercancía o servicio, sin especificarse los detalles, los cuales se deciden posteriormente por

<sup>19</sup> Esta influencia fué observada por el profesor Usher al estudiar el desarrollo del capitalismo. Dice: "La sucesiva compra y venta de productos parcialmente terminados era un completo despilfarro." (*Introduction to the industrial history of England*, pág. 13.) Pero no desarrolla la idea ni considera por qué existen aún las operaciones de compra y venta.

<sup>20</sup> Sería posible que no se fijasen límites a los poderes del empresario y estaríamos ante el caso de la esclavitud voluntaria. Según el profesor Batt (*The law of master and servant*, pág. 18), tal contrato sería nulo a efectos legales.

el comprador. Cuando la dirección de recursos (dentro de los límites del contrato) se hace depender así del comprador, puede resultar esa relación que yo llamo *empresa*<sup>21</sup>. Es probable, por tanto, que una empresa surja en los casos en que un contrato a muy corto plazo fuera insatisfactorio. Evidentemente es de mayor importancia en el caso de servicios-trabajo que lo es en el de compra de mercancías. En este último caso, los puntos principales pueden establecerse de antemano, y los detalles de menor importancia se decidirán más tarde.

Podemos resumir esta parte del argumento diciendo que el funcionamiento del mercado lleva consigo unos costes, y que formando una organización y permitiendo que una autoridad (un empresario) dirija los recursos, se ahorran ciertos de esos costes de mercado. El empresario tiene que llevar a cabo su función a un coste aún menor, teniendo en cuenta que puede obtener los factores de producción a un precio inferior al de las transacciones de mercado que él sustituye, porque si no lo consigue siempre es posible recurrir al mercado abierto.

La cuestión de la inseguridad es una de las que se consideran, a menudo, como muy importantes para el estudio del equilibrio de la empresa. No parece probable que una empresa surja de no existir la inseguridad; pero los que, como el profesor Knight, hacen de la *forma de pago* la característica diferencial de la empresa (garantizándose rentas fijas a algunos de los que están ocupados en la producción, por parte de una persona que tome para sí la renta residual y fluctuante) traen aquí un elemento ajeno al problema que estamos considerando. Un empresario puede vender a otro sus servicios por una cantidad cierta de dinero, en tanto que el pago a sus empleados pueda ser total o principalmente una participación en los beneficios<sup>22</sup>. Esta importante cuestión parece ser la razón por la que la distribución de los recursos no se realiza directamente por el mecanismo del precio.

Otra observación a hacer es la de que a menudo los gobiernos u otros organismos con poderes reguladores tratan de distinta forma las transacciones de cambio en el mercado que las mismas transacciones organizadas dentro de una empresa. Así, p. ej., en el caso de un impuesto sobre las ventas es evidente que se trata de un impuesto sobre las transacciones del mercado, y no sobre las mismas transacciones realizadas dentro de la empresa. Ahora bien: como éstos son métodos alternativos de *organización* (por el mecanismo del precio o por el empresario), tal regulación dará origen a empresas que de

<sup>21</sup> Por supuesto que no es posible determinar estrictamente si existe o no una empresa. Puede haber mayor o menor dirección. Es una cuestión análoga al problema legal de si se da la relación de señor y criado, o de jefe y agente. Véase el estudio de este problema más adelante.

<sup>22</sup> Los puntos de vista del profesor Knight se examinan más detalladamente en páginas sucesivas.

otra forma no tendrían razón de ser, es decir que constituyen una razón para la aparición de una empresa en una economía de cambio especializada. Naturalmente, en tanto que esas empresas existan ya, una medida tal como el impuesto sobre las ventas tendería solamente a hacerlas mayores de lo que hubieran sido de otra forma. Análogamente, el sistema de cuotas y los métodos de control de precios (que implican que hay racionamiento y que no son de aplicación a las empresas que producen tales bienes para sí mismas), al favorecer a las empresas que se autoabastecen de ciertos productos en vez de acudir al mercado, necesariamente alientan el crecimiento de la empresa. Pero es difícil creer que sean las medidas del tipo aquí mencionado las que han dado lugar a la aparición de las empresas. Sin embargo, si no existiesen otras razones, tales medidas tenderían a producir ese resultado. Entonces son éstas las razones de por qué existen organizaciones tales como las empresas en una economía de cambio especializada en la que se supone generalmente que la distribución de los recursos está organizada por el mecanismo de los precios. Una empresa, por tanto, consiste en el sistema de relaciones que aparece cuando la dirección de los recursos depende de un empresario.

Este planteamiento ofrece la ventaja de dar sentido científico a la afirmación de que la empresa se hace mayor o menor. Una empresa se hace mayor cuando el empresario realiza nuevas transacciones que de otra forma serían coordinadas mediante el mecanismo del precio, y se hace más pequeña así que se abandona la organización de tales transacciones. El problema que se nos presenta es el de estudiar las fuerzas determinantes del volumen de la empresa. ¿Por qué no organiza el empresario una transacción menos, o una más? El profesor Knight considera que

la relación entre la eficiencia y el volumen de la empresa es uno de los problemas más serios de la teoría, siendo, en contraste con la relación para una instalación industrial, una cuestión de personalidad y accidente histórico, más bien que de principios inteligibles generales. Pero la cuestión no es peculiarmente vital, porque la posibilidad de ganancias de monopolio ofrece un incentivo poderoso para una expansión continua e ilimitada de la empresa, fuerza que debe ser compensada por alguna otra igualmente poderosa que determine una menor eficiencia (en la producción de renta monetaria) con aumento en el volumen, aun cuando exista competencia alrededor<sup>22</sup>.

El profesor Knight parece ser de la opinión de que es imposible tratar científicamente los determinantes del volumen de la empresa. Nosotros intentaremos hacerlo basándonos en el concepto de empresa expuesto anteriormente.

Decíamos que la aparición de la empresa se debe fundamental-

<sup>22</sup> *Riesgo, incertidumbre y beneficio*, prólogo a la nueva edición (Aguilar, Madrid, 1947), pág. XLII.

mente a la existencia de unos costes de mercado. Procede preguntarse (completamente aparte de las consideraciones de monopolio expresadas por Knight): ¿por qué, si mediante la organización se pueden eliminar ciertos costes, y de hecho se reduce el coste de producción, hay transacciones en el mercado<sup>23</sup>? ¿por qué no se lleva a cabo la producción por una sola gran empresa? Parece haber ciertas explicaciones posibles.

En primer lugar, al aumentar el volumen de una empresa, el beneficio marginal del empresario puede ser decreciente, es decir, los costes de organizar las transacciones adicionales dentro de la empresa pueden elevarse<sup>24</sup>; y naturalmente se llegará a un punto en el que los costes de organizar una transacción más dentro de la empresa sean iguales a los de realizar la transacción en el mercado abierto, o a los costes de organización por parte de otro empresario. En segundo lugar, puede suceder que a medida que se eleva el número de las transacciones a organizar, el empresario no acierte a situar los factores de la producción en las aplicaciones donde su valor sea mayor, es decir, que no consiga hacer el mejor uso posible de los factores de la producción. Y también aquí llegará un momento en el que la pérdida por el derroche de los recursos sea igual al coste en que se incurriría al tener que pagar unos márgenes comerciales por realizarse la transacción en el mercado, o a la pérdida si la transacción fuese organizada por otro empresario. Finalmente, cabe que el precio de oferta de uno o más factores de la producción se eleve a causa de que las otras ventajas de una pequeña empresa sean mayores que las de una grande<sup>25</sup>. Y desde luego, es posible determinar, mediante una combinación de los factores antes mencionados, el punto en el que cesa la expansión real de la empresa. Las dos primeras razones co-

<sup>23</sup> Hay ciertos costes de mercado que sólo podrían eliminarse aboliendo la "elección del consumidor", y son los costes del comercio al por menor. Se concibe que estos costes puedan ser tan altos que la gente esté dispuesta a aceptar el racionamiento porque la mayor cantidad así obtenida valga más que la pérdida de su elección.

<sup>24</sup> Este argumento supone que las transacciones de cambio en un mercado pueden considerarse homogéneas, lo que es evidentemente falso. Esta complicación se tiene en cuenta más adelante.

<sup>25</sup> Sobre la variación de los precios de oferta de los factores de producción para las empresas de diversos volúmenes, véase E. A. G. ROBINSON: *The structure of competitive industry*. Se dice algunas veces que el precio de oferta de la capacidad organizadora aumenta con el volumen de la empresa, porque los hombres prefieren ser jefes de pequeños negocios independientes a serlo de departamentos en un negocio grande. Véase JONES: *The trust problem*, pág. 531, y MACGREGOR: *Industrial combination*, pág. 63; éste es un argumento ordinario de los que defienden la racionalización. Se dice que las unidades mayores serían más eficientes, pero que debido al espíritu individualista de los pequeños empresarios, prefieren permanecer independientes, aun a despecho de las mayores rentas que podrían obtener de su elevada eficiencia bajo la racionalización.

responden al concepto de *rendimiento decreciente del empresario*.

Hemos dicho que la empresa tenderá a expansionarse hasta que los costes de organizar una transacción más dentro de la misma sean iguales a los costes de llevar a cabo la misma transacción mediante el cambio en el mercado abierto, o a los costes de organización en otra empresa. Pero si la empresa detiene su expansión antes de llegar a igualar los costes de operación del mercado abierto y en el punto en que sus costes igualan a los de organización en otra empresa, en la mayoría de los casos (excluyendo el de *combinación*<sup>28</sup>) esto supondrá una transacción de mercado entre estos dos productores, cada uno de los cuales podría organizarla a un coste menor que el de operación del mercado. ¿Cómo se resuelve la paradoja? Consideremos un ejemplo. Supongamos que *A* está comprando un producto a *B*, y que ambos, *A* y *B*, podrían organizar esta transacción de mercado a menos de su coste presente. Podemos suponer que *B* no lleva a cabo un solo proceso o fase de producción, sino varios. Si *A* desea evitar una transacción de mercado, tendrá que realizar él mismo todos los procesos de producción de que se ocupa *B*. A menos que *A* desempeñe todos los procesos productivos, quedará aún una transacción de mercado, aunque ahora es un producto diferente lo que se compra. Pero hemos supuesto antes que a medida que cada productor amplía su producción, se hace menos eficiente y aumentan los costes adicionales de organizar nuevas transacciones. Es probable que el coste para *A* de organizar las transacciones que antes llevaba a cabo *B* sea mayor que el coste de *B* al hacer lo mismo. Por tanto, *A* sólo se hará cargo de toda la organización de *B* si el coste de organizar el trabajo de *B* no es mayor que el coste para *B*, por una cantidad igual a los costes de llevar a cabo una transacción de cambio en el mercado abierto. Pero una vez que resulte económico realizar una transacción de mercado, también resulta rentable dividir la producción de tal forma que el coste de organizar una nueva transacción en cada empresa sea el mismo para ambas.

Hasta ahora hemos supuesto que las transacciones de cambio que tienen lugar mediante el mecanismo de los precios son homogéneas. Pero de hecho no hay nada más heterogéneo que las transacciones que tienen lugar en la realidad de nuestro mundo moderno. Esto parece indicar que los costes de llevar a cabo las transacciones de cambio mediante el mecanismo de los precios variarán considerablemente, como lo harán también los costes de organizar estas transacciones dentro de la empresa. Parece posible, por tanto, que aparte del

<sup>28</sup> Este estudio es, naturalmente, escueto e incompleto. Para un análisis más profundo sobre este tema, véase N. KALDOR: "The equilibrium of the firm", *The Economic Journal*, marzo 1934, y E. A. G. ROBINSON: "The problem of management and the size of the firm", *The Economic Journal*, junio 1934.

<sup>29</sup> La definición de este término se da posteriormente.

problema de los *rendimientos decrecientes* los costes de organizar ciertas transacciones dentro de la empresa pueden ser mayores que los de llevar a cabo las transacciones de cambio en el mercado abierto. Esto supone necesariamente que existen transacciones de cambio llevadas a cabo mediante el mecanismo de los precios, pero ¿significa que tendría que haber más de una empresa? Evidentemente no, ya que podrían organizarse dentro de una misma empresa todas aquellas áreas del sistema económico en las que la dirección de los recursos no dependa directamente del mecanismo de los precios. Los factores estudiados anteriormente parecen ser los pertinentes, aunque es difícil decir qué será más importante: si los rendimientos decrecientes de la dirección de la empresa, o el precio de oferta de los factores.

*Ceteris paribus*, la empresa irá aumentando:

- a) cuanto menos se eleven los costes de organización, y más lenta sea su elevación al aumentar el número organizado de transacciones;
- b) cuanto menor sea la probabilidad de que el empresario cometa errores, y menor sea el aumento de éstos errores al aumentar las transacciones organizadas;
- c) cuanto mayor sea la disminución (o menor la elevación) del precio de oferta de los factores de producción para las empresas de gran volumen.

Aparte de las variaciones del precio de oferta de los factores de producción para las empresas de diferentes volúmenes, parecería que los costes de explotación y las pérdidas debidas a los errores aumentarían con la distribución espacial de las transacciones, con la heterogeneidad de éstas y con la probabilidad de que varíen los precios del caso<sup>29</sup>. Al organizar un empresario más transacciones, parecería que éstas habrían de ser de diferentes clases, o se situarían en diferentes sitios. Esto nos proporciona otra razón de por qué la eficiencia tenderá a disminuir a medida que la empresa aumente. Las inversiones que acercan entre sí a los factores de producción al reducir la diseminación espacial tienden a aumentar el volumen de la empresa<sup>30</sup>, y así ocurrirá con los inventos como el teléfono y el telégrafo, que reducen los costes de la organización espacial. Asimismo, todas las

<sup>29</sup> Este aspecto del problema es subrayado por N. KALDOR, *op. cit.* Su importancia a este respecto ya había sido observada por E. A. G. ROBINSON en *The structure of competitive industry*, págs. 83-106. Esto supone que un aumento de la probabilidad de que los precios varíen eleva el coste de la organización dentro de una empresa más de lo que aumenta el coste de llevar a cabo una transacción de cambio en el mercado; lo cual es probable.

<sup>30</sup> Esta parecería ser la importancia del análisis de la unidad técnica llevado a cabo por E. A. G. ROBINSON, *op. cit.*, págs. 27-33. Cuanto mayor es la unidad técnica, mayor es la concentración de factores, y, por tanto, la empresa probablemente será mayor.

innovaciones que mejoran la técnica directiva tienden a aumentar el volumen de la empresa<sup>21-22</sup>.

Obsérvese que la definición de empresa dada anteriormente puede utilizarse para dar significado más preciso a los términos *combinación e integración*<sup>23</sup>. Hay combinación cuando un empresario pasa a organizar las transacciones que anteriormente se llevaban a cabo por dos o más de ellos; es integración cuando supone la organización de las transacciones que anteriormente se realizaron entre los distintos empresarios del mercado. Una empresa puede expandirse en uno o ambos de estos sentidos, y de esta forma la técnica ordinaria del análisis económico resulta aplicable a toda la *estructura de la industria competitiva*.

### III

Los economistas no han descuidado totalmente el problema estudiado en la sección anterior, y ahora tenemos que considerar por qué son de preferir a otras explicaciones que se han propuesto las razones que nosotros hemos dado de la aparición de una empresa en una economía de cambio especializada.

Algunas veces se dice que la razón de la existencia de una empresa se encuentra en la división del trabajo. Esta es la opinión del profesor Usher, punto de vista que Maurice Dobb ha adoptado y ampliado. La empresa es "el resultado de una complejidad creciente de la división del trabajo... El crecimiento de esta diferenciación

<sup>21</sup> Es de observar que la mayoría de las invenciones harán variar tanto los costes de organización como los costes de emplear el mecanismo de los precios. En tales casos, el que la inversión tienda a hacer mayor o menor la empresa dependerá del efecto relativo de esos dos costes. Así, p. ej., si el teléfono reduce el coste de utilizar el mecanismo de los precios más de lo que reduce el coste de organización, entonces su efecto será el de reducir el volumen de la empresa.

<sup>22</sup> MAURICE DOBB, en *Russian economic development*, pág. 68, proporciona un ejemplo de estas fuerzas dinámicas. "Al desaparecer la servidumbre, la fábrica perdió su razón de ser como establecimiento en el que el trabajo estaba organizado bajo el látigo del capataz, hasta que se restableció de nuevo con la introducción de la energía mecánica después de 1846." Es de advertir que el paso del sistema doméstico al sistema fabril no es mero accidente histórico, sino que está condicionado por las fuerzas económicas, como se ve por el hecho de que es posible pasar del sistema fabril al sistema doméstico, como en el ejemplo de Rusia, además de al contrario. La esencia de la servidumbre es que no se deja operar al mecanismo de los precios. Por tanto, algún organizador ha de dirigir. Pero cuando se abolió la servidumbre, el mecanismo de los precios pudo operar; y sólo cuando la maquinaria atrajo obreros a una localidad, interesó reemplazar al mecanismo de los precios, y la empresa surgió de nuevo.

<sup>23</sup> A esto se llama frecuentemente "integración vertical", llamándose a la combinación "integración horizontal".

económica crea la necesidad de alguna fuerza integradora, sin la cual la diferenciación caería en el caos; y el principal significado de las formas industriales es el de fuerza integradora de una economía diferenciada"<sup>24</sup>.

La respuesta a esta argumentación es obvia. La fuerza integradora de una economía diferenciada ya existe en la forma de mecanismo de los precios. Quizá el mayor logro de la ciencia económica sea haber demostrado que no hay razón para suponer que la especialización ha de conducir al caos<sup>25</sup>. La razón dada por Maurice Dobb es, pues, inadmisibile. Lo que hay que explicar es por qué una fuerza integradora (el empresario) debe sustituir a otra (el mecanismo de los precios).

Las razones más interesantes (y probablemente las más difundidas) que se han aducido para explicar este hecho se encuentran en la obra del profesor Knight *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Examinaremos sus puntos de vista con algún detalle.

El profesor Knight comienza con un sistema en el que no existe incertidumbre:

Se supone que los hombres, actuando con absoluta libertad, pero sin choques, han organizado la vida económica con división del trabajo primaria y secundaria, empleo del capital, etc.; en un grado de desarrollo tal como es corriente actualmente en América. El principal hecho que exige el empleo de la imaginación es la organización interna de los grupos productivos o empresas. No existiendo la incertidumbre en absoluto y estando cada individuo en posesión de un conocimiento perfecto de la situación, no habría ocasión para nada que tuviese el carácter de regulación responsable de la actividad productiva. Ni aun se encontrarían operaciones de mercado en un sentido realista. La corriente de materias primas y servicios productivos para el consumidor sería completamente automática<sup>26</sup>.

Knight dice que podemos imaginar esta adaptación como "el resultado de un largo proceso de experimentación obtenido solamente por métodos de aproximaciones sucesivas", sin que sea necesario imaginar que todos los trabajadores hacen exactamente lo adecuado en el momento oportuno, en una especie de *armonía preestablecida* con el trabajo de otros. Podría haber directores, interventores, etcétera, para coordinar las actividades de los individuos, aunque estos directores realizaran una función de rutina "sin responsabilidad de ninguna clase"<sup>27</sup>.

<sup>24</sup> *Op. cit.* pág. 10. Las opiniones del profesor USHER se encuentran en su *Introduction to the industrial history of England*, págs. 1-18.

<sup>25</sup> Véase B. CLARK: *Distribution of wealth*, pág. 19, quien se refiere a la teoría del cambio como la "teoría de la organización de la sociedad industrial".

<sup>26</sup> *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (Aguilar, Madrid, 1947), págs. 238-39.

<sup>27</sup> *Op. cit.* pág. 239.

El citado autor continúa:

Con la introducción de la incertidumbre—el hecho de la ignorancia y de la necesidad de actuar sobre opiniones más bien que sobre conocimientos—en aquella situación paradisiaca, su carácter cambia completamente... Con la incertidumbre presente, el hacer cosas, la ejecución efectiva de la actividad, llega a ser, en un sentido real, una parte secundaria de la vida; el problema o función primaria es decidir lo que se ha de hacer y cómo se ha de hacer<sup>11</sup>.

Este hecho de la incertidumbre nos lleva a las dos características más importantes de la organización social:

En primer lugar, los bienes son producidos para un mercado, sobre la base de una predicción completamente impersonal, no para la satisfacción de las necesidades de los productores mismos. El productor asume la responsabilidad de pronosticar las necesidades del consumidor. En segundo lugar, el trabajo de pronosticar y al mismo tiempo una gran parte de la dirección y regulación técnica de la producción están todavía concentrados también en una clase limitada de productores y nos encontramos con un nuevo funcionario económico, el empresario... Cuando la incertidumbre está presente y la función de decidir lo que se va a hacer y cómo se va a hacer precede a la de ejecutar, la organización interna de los grupos productivos ya no es una cuestión indiferente o un detalle mecánico. La centralización de esta función de decidir y regular es imperativa y es inevitable un proceso de cefalización<sup>12</sup>.

El cambio más fundamental es:

el sistema según el cual el individuo confiado y aventurero asume el riesgo o asegura al dudoso o tímido, garantizándole una renta determinada a cambio de una participación en los resultados efectivos... En la naturaleza humana sería impracticable o muy poco usual que un hombre garantizase a otro un resultado definido de las acciones de éste, sin habersele facultado para dirigir su trabajo. Y, por otra parte, el segundo no se sometería a la decisión del primero sin esta garantía... El resultado de esta múltiple especialización de la función es el sistema de empresas y de salarios de la industria. Su existencia en el mundo es un resultado directo del hecho de la incertidumbre<sup>13</sup>.

Estas citas exponen la esencia de la teoría del profesor Knight. La incertidumbre significa que la gente tiene que prever las necesidades futuras. Y aparece una clase especial que dirige las actividades de otros, a los que garantiza un salario; esta clase es la dirigente porque generalmente el buen juicio va asociado a la confianza en el propio juicio<sup>14</sup>.

Parece que el profesor Knight deja la puerta abierta a la crítica

<sup>11</sup> *Op. cit.*, pág. 239.

<sup>12</sup> *Op. cit.*, págs. 239-40.

<sup>13</sup> *Op. cit.*, págs. 241-42.

<sup>14</sup> *Op. cit.*, pág. 242.

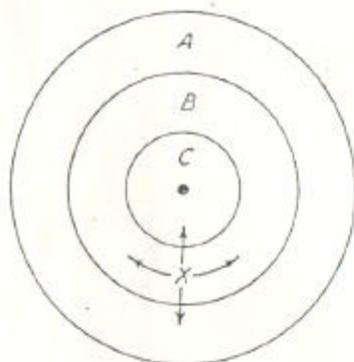
en varios aspectos. En primer lugar, y como él mismo señala, el hecho de que ciertas personas tengan mejor juicio o conocimiento no quiere decir que sólo tomando parte activa en la producción puedan derivar una renta de ello, pues también pueden vender sus consejos o conocimientos. Todas las empresas compran los servicios de una hueste de consejeros y podemos imaginar un sistema en el que se compren todos los consejos o conocimientos a medida que se necesiten. También es posible obtener unos ingresos por los propios conocimientos o juicios sin tomar parte activa en la producción, limitándose a tratar directamente con los productores, como, p. ej., el negociante que compra para vender en el futuro. Pero esto no hace sino ilustrar el punto de que es posible garantizar unos ingresos aunque no se dirija la realización de ciertos actos. El profesor Knight dice que "siendo la naturaleza humana tal como es, sería impracticable o muy poco habitual que un hombre garantizara a otro un resultado concreto de sus actos sin que le diese atribuciones para dirigir su trabajo". Esto no es cierto. Una gran cantidad de los trabajos se hacen a contrata, es decir, se garantiza determinada cantidad al contratista con tal que realice ciertos actos. Pero esto no implica ninguna dirección. Significa, sin embargo, que el sistema de precios relativos ha variado, y que los factores de la producción se emplearán en distinta proporción<sup>15</sup>. El hecho de que el profesor Knight mencione que "la segunda persona no se colocaría bajo la dirección del primero sin tal garantía" es ajeno al problema que consideramos. Finalmente, parece importante observar que incluso en el caso de un sistema económico en que no hay incertidumbre el profesor Knight considera que habría coordinadores, aunque éstos realizasen solamente una labor de rutina. Añade inmediatamente que éstos no tendrían "responsabilidad de ninguna clase", lo que plantea el problema de quién les paga y por qué. El profesor Knight no parece dar por ninguna parte razón del porqué se debería sustituir el mecanismo de los precios.

#### IV

Parece interesante examinar otro punto más, y es el de considerar la pertinencia de este estudio con respecto al problema general de la curva de costes de la empresa.

<sup>15</sup> Esto demuestra que es posible un sistema de empresa privada sin la existencia de empresas. Aunque en la práctica las dos funciones de la empresa que realmente influyen en el sistema de precios, previendo las necesidades y actuando de acuerdo con tales previsiones, y la dirección, que acepta el sistema de precios como dado, normalmente se llevan a cabo por las mismas personas, sin embargo tiene importancia separarlas en la teoría. Más adelante volveremos sobre este punto.

Se ha supuesto algunas veces que si la curva de costes de una empresa es creciente, en competencia perfecta la empresa está limitada en volumen<sup>43</sup>, mientras que en competencia imperfecta es limitada en volumen porque no interesa producir más de la cantidad para la cual el coste marginal se iguala al ingreso marginal<sup>44</sup>. Pero es evidente que una empresa puede producir varios artículos y, por tanto, no parece haber razón *prima facie* de por qué el crecimiento de la curva de costes en el caso de competencia perfecta, o el hecho de que el coste marginal no siempre sea inferior al ingreso marginal en el



caso de competencia imperfecta, habría de limitar el volumen de la empresa<sup>45</sup>. La señora Robinson<sup>46</sup> hace el supuesto simplificador de que sólo se elabora un producto. Pero es importante averiguar cómo se determina el número de productos elaborados por una empresa, y ninguna teoría que suponga que solamente se produce un artículo puede tener una significación práctica muy grande.

Se podría replicar que en competencia perfecta, como todo lo que se produce se puede vender al precio de mercado, no es necesario producir ningún otro artículo. Pero este argumento ignora el hecho de que puede haber un punto en el que es menos costoso organizar las transacciones de cambio de un nuevo producto que organizar más transacciones de cambio del producto antiguo. Veamos este punto con un ejemplo. Imaginemos, con von Thunen, una ciudad, centro de consumo, y que las industrias están localizadas alrededor de este punto central en anillos concéntricos. Estas condiciones se representan en la figura de esta página, en la que A, B y C indican diferentes industrias.

<sup>43</sup> Véase KALDOR, *op. cit.*, y ROBINSON: *The problem of management and the size of the firm*.

<sup>44</sup> El señor Robinson llama a esto la solución de la competencia imperfecta para la supervivencia de la empresa pequeña.

<sup>45</sup> La conclusión del señor Robinson, *op. cit.*, pág. 249, nota 1, parece ser decididamente equivocada. En el mismo sentido que aquel autor se pronuncia HORACE J. WHITE, Jr., en "Monopolistic and perfect competition", *The American Economic Review*, diciembre 1936, pág. 647, nota 27. White afirma que "es obvio que el volumen de la firma está limitado en la competencia monopolística".

<sup>46</sup> *Economía de la competencia imperfecta*.

Pensemos en un empresario que empieza a controlar transacciones de cambio desde x. Ahora bien, al extender sus actividades en el mismo producto (B), el coste de organización aumenta hasta hacerse igual al del producto diferente que esté más cerca. Al expansionarse la empresa, desde este punto abarcará más de un producto (A y C). Este examen del problema es incompleto<sup>47</sup>, pero es necesario demostrar que el simple crecimiento de la curva de costes no limita el volumen de la empresa. Hasta aquí, solamente hemos considerado el caso de la competencia perfecta, pero el de la competencia imperfecta es evidente por sí mismo.

Para determinar el volumen de la empresa tenemos que considerar los costes de mercado (es decir, los costes de utilizar el mecanismo de los precios) y los costes de organización de los diversos empresarios, y entonces podremos determinar cuántos productos elaborará cada empresa y cuánto producirá de cada uno. Parece, pues, que Shove<sup>48</sup>, en su artículo sobre *La competencia imperfecta*, estaba haciendo preguntas a las que no puede contestar la curva de los costes de la señora Robinson. Por el contrario, los factores pertinentes parecen ser los que nosotros hemos mencionado.

## V

Sólo nos resta ver si el concepto de empresa que hemos desarrollado encaja en la realidad. Como mejor podemos abordar la cuestión de lo que constituye una empresa en la práctica es considerar la relación jurídica llamada de *señor-criado* o *patrono-empleado*<sup>49</sup>. Lo sustancial de esta relación se ha expresado como sigue:

1) El sirviente ha de estar obligado a prestar servicios personales a su señor o a otros en interés del mismo; de no ser así, el contrato lo es de venta de bienes.

2) El señor ha de tener el derecho de controlar el trabajo del sirviente,

<sup>47</sup> Como hemos visto anteriormente, la localización es uno de los factores que influyen en el coste de la organización.

<sup>48</sup> G. F. SHOVE: "The imperfection of the market", *The Economic Journal*, mayo 1933, pág. 115. Con relación a un aumento de la demanda en las afueras de la ciudad y su efecto sobre el precio, el señor Shove se pregunta: "...¿por qué las empresas antiguas no abren sucursales en las afueras?" Si nuestro razonamiento es correcto, ésta es una pregunta que el sistema de la señora Robinson no puede contestar.

<sup>49</sup> El concepto legal de "patrono y empleado" y el concepto económico de empresa no son idénticos, pues la empresa puede suponer el control de la propiedad de otra persona, además del de su trabajo. Pero estos dos conceptos son suficientemente parecidos para que el examen del concepto legal nos sirva para apreciar el valor del concepto económico.

personalmente o por medio de otro sirviente o agente. Es este derecho de control o interferencia, de decir al sirviente cuándo ha de trabajar (en las horas de servicio) y cuándo no, y qué trabajo hay que hacer y cómo (dentro de los términos de dicho trabajo), lo que constituye la característica dominante de esta relación y distingue al sirviente del contratista independiente o de un empleado comprometido solamente a entregar los frutos de su labor a su patrono. En este último caso el contratista o empleado no está bajo el control del patrono al hacer el trabajo o efectuar el servicio, sino que ha de realizar su trabajo de forma que se siga el resultado que se estipuló<sup>10</sup>.

Vemos, pues, que la dirección es la esencia del concepto legal de *patrono y empleado*, exactamente como lo era en el concepto económico antes expuesto. Es interesante observar que el profesor Batt añade:

Lo que distingue a un agente de un sirviente no es la ausencia o presencia de un sueldo fijo, o el pago de una comisión por negocio hecho, sino la libertad con la que un agente puede llevar a cabo su prestación<sup>11</sup>.

Podemos afirmar, pues, que la definición que hemos dado se aproxima extraordinariamente a lo que se considera una empresa en el mundo real.

Nuestra definición es, pues, realista. ¿Es manejable? Vémoslo. Cuando consideramos qué volumen tendrá una empresa, el principio del marginalismo nos sirve perfectamente. La cuestión es siempre: ¿será remunerador realizar una transacción de cambio más bajo esta autoridad organizadora? En el margen, los costes de organizar la transacción dentro de la empresa serán iguales, o bien a los costes de organizarla en otra empresa, o bien a los costes de dejar que el mecanismo de los precios organice la transacción. Los hombres de negocios estarán experimentando constantemente, controlando más o menos, y de esta forma se mantendrá el equilibrio. Esto nos da la posición de equilibrio para el análisis estático. Pero los factores dinámicos son también de importancia considerable, y una investigación del efecto que las variaciones producen sobre el coste de organización dentro de la empresa, y sobre los costes de mantener el mercado, generalmente nos permitirán explicar por qué aumenta o disminuye la empresa. Tenemos así una teoría de equilibrio dinámico. El análisis precedente habrá aclarado la relación entre la iniciativa o empresa y la dirección. La iniciativa significa previsión y opera a través del mecanismo de los precios suscribiendo nuevos contratos. La dirección propiamente dicha sólo reacciona a la variación de los precios reajustando las cantidades empleadas de los factores productivos que están

<sup>10</sup> BATT: *The law of master and servant*, pág. 6.

<sup>11</sup> *Op. cit.*, pág. 7.

bajo su control. El hecho de que el hombre de negocios combine normalmente ambas funciones es resultado obvio de los costes de mercado, estudiados anteriormente. Finalmente este análisis nos permite enunciar con mayor exactitud lo que se quiere decir por *productividad marginal* del empresario. Pero este nuevo tema nos llevaría muy lejos de nuestra primitiva y relativamente sencilla intención de definir y aclarar conceptos.