

## LA EMPRESA Y EL CÁLCULO ECONÓMICO\*

Peter G. Klein

El modelo de la empresa según los libros de texto ha venido causando una frustración cada vez mayor a los economistas. La "empresa" de la microeconomía intermedia es una función productiva, una misteriosa "caja negra" cuyo contenido le está vedado a la teoría económica respetable (más bien está relegado a las disciplinas menores de la administración, la teoría de la organización, la psicología industrial, etc.). Ese modelo es útil en ciertos contextos, pero se ha demostrado que no puede explicar diversas prácticas comerciales que se llevan a cabo en el mundo real: integración vertical y lateral, diversificación geográfica y en el ramo de producción, franquicias, contratos comerciales a largo plazo, fijación de precios de transferencia, empresas colectivas de investigación, y muchas otras. Los economistas han buscado una alternativa a esta concepción de la empresa como función productiva y se han volcado hacia una serie de obras en las cuales se la considera como una *organización*, merecedora en sí misma de un análisis económico. Esta bibliografía, que está empezando a surgir, es la parte mejor desarrollada de lo que se ha dado en llamar "la nueva economía institucional" (1). Esta perspectiva diferente ha mejorado y enriquecido muchísimo nuestro conocimiento acerca de las empresas y otras organizaciones, hasta tal punto que ya no podemos estar de acuerdo con la afirmación que Ronald Coase hizo en 1988, según la cual "[e]l porqué de la existencia de las empresas, qué es lo que determina el número de empresas, y lo que éstas hacen [...] no son cuestiones que interesen a la mayoría de los economistas" (Coase, 1988a, p. 5). La nueva teoría tiene también sus críticos; la objeción de Richard Nelson (1991), por ejemplo, es que la nueva economía institucional tiende a restar importancia a las diferencias discrecionales entre las empresas. Con todo, la nueva economía institucional - en particular, la teoría de la agencia y la economía de los costos de transacción- ha sido objeto de una atención cada vez mayor en lo que respecta a la organización industrial, las finanzas empresariales, la administración estratégica y la historia de las empresas. (2)

Este trabajo pone de relieve algunas notables contribuciones austríacas a la teoría de la empresa que han sido mayormente dejadas de lado, tanto en las obras de los autores austríacos como en las de otros. Sobre todo, sostengo que el concepto de Mises sobre el cálculo económico -medio por el cual los empresarios ajustan las estructuras productivas a las necesidades de los consumidores- se encuentra en primer plano en la investigación austríaca sobre la naturaleza y el propósito de las organizaciones. Hay una única perspectiva austríaca con respecto a la planificación económica, que ha sido desarrollada durante el debate sobre el cálculo económico socialista. Tal como se reconoció en las primeras reinterpretaciones austríacas del debate (Lavoie, 1985, Kirzner, 1988), la concepción de Mises sobre el problema que enfrentan los planificadores socialistas es una parte esencial de su comprensión del modo como se asignan los recursos en un sistema de mercado. El propio Mises hace hincapié en el hecho de que la planificación es ubicua: "[T]oda acción humana implica una planificación. Lo que defienden aquellos que se

autodenominan planificadores no es que la acción planificada sustituya a un estado en el cual se permita que las cosas sigan su curso, sino que la acción del planificador reemplace a las acciones de los otros hombres” (Mises, 1947, p. 493). Todas las organizaciones planifican, y todas, sean públicas o privadas, llevan a cabo un cálculo económico. En este sentido, es mucho más general de lo que suele parecer habitualmente.

Con su original perspectiva acerca de los mercados y de las dificultades que plantea la asignación de recursos en un sistema de planificación central, la tercera y la cuarta generación de economistas austríacos siempre entendieron implícitamente la economía de la organización. En este contexto, tal como lo hace notar Nicolai Juul Foss en un artículo publicado recientemente en *The Review of Austrian Economics* (1994, p. 32), "el hecho de que los austríacos nunca hayan formulado una teoría de la empresa tiene algo de enigma doctrinario". Foss señala que muchos elementos de la moderna teoría de la empresa -derechos de propiedad, relación entre activos específicos, información asimétrica, el problema principal-agente- aparecen, por lo menos en forma elemental, en las obras de los austríacos desde las etapas intermedias del debate sobre el cálculo. En realidad, el tratamiento que hace Rothbard de la dimensión de la empresa en *Man, Economy, and State* (1962) se cuenta entre las primeras discusiones para adoptar explícitamente la estructura propuesta por Ronald Coase en 1937, que sirve de soporte a la mayoría de las teorías contemporáneas de la empresa. El análisis que Mises hace en *Human Action* (1949) acerca del papel de los mercados financieros prefigura el original e influyente artículo escrito en 1965 por Henry Manne sobre el mercado para el control corporativo, juntamente con el reciente reconocimiento de las finanzas como una parte esencial de la economía.

Además de anticipar partes de la bibliografía moderna, Mises y Rothbard también introdujeron importantes innovaciones, que aún no han sido reconocidas de manera general. Si bien sus contribuciones no forman parte de una teoría de la empresa plenamente articulada, merecen atención y desarrollo por parte de quienes trabajan sobre estos temas en el seno de la escuela austríaca (3). Estas contribuciones son la aplicación que Rothbard hace del problema del cálculo económico a los límites de la empresa y el análisis de Mises de cómo los mercados financieros limitan el arbitrio administrativo y realizan la tarea final de asignación de recursos en una economía de mercado.

### **La teoría de la empresa según los libros de texto**

En la teoría económica neoclásica la empresa como tal no existe. La "empresa" es una función productiva o un conjunto de posibilidades de producción, un medio para transformar aportes en productos. Dados los siguientes factores: una tecnología disponible, un vector de precios de los aportes y un programa de demanda, la empresa maximiza sus beneficios monetarios sujeta a la restricción de que sus planes de producción deben ser tecnológicamente factibles. Y esto es todo. La empresa está modelada como un actor único que se encuentra ante una serie de decisiones cuya complejidad es relativa: qué nivel de producción alcanzar, cuánto emplear de cada uno de

los factores, etcétera. Claro que estas "decisiones" no lo son realmente; sólo se trata de cálculos matemáticos triviales implícitos en los datos que sustentan el emprendimiento. En el largo plazo, la empresa puede también escoger una combinación óptima de magnitud y producción, pero aun esto está determinado por las características de la función productiva (economías de escala, campo de acción y resultados). En resumen, la empresa es un conjunto de curvas de costos y la "teoría de la empresa" es un problema de cálculo.

Sin duda, estos modelos no se anuncian como descripciones realistas de las empresas comerciales reales; su uso es puramente instrumental. Como lo expresa David Kreps (1990, p. 233) -quien es mucho menos optimista que la mayoría con respecto a los métodos del modelo tradicional-: si las empresas que existen en el mundo real no maximizan ganancias tal como lo sostiene el modelo tradicional, "esto no significa que la maximización de ganancias no sea un buen modelo positivo. Únicamente los datos pueden confirmarlo y, aun así, sólo después de que veamos las implicancias de la maximización de ganancias para la conducta que se observa". Sin embargo, aunque concedamos al instrumentalismo sus dudosos méritos, (4) el enfoque de la función productiva es insatisfactorio, porque carece de utilidad para comprender una variedad de fenómenos económicos. El modelo de la caja negra es realmente una teoría acerca de una planta o proceso productivo, no acerca de una empresa. Una sola empresa puede poseer u operar múltiples procesos productivos. De manera similar, dos o más empresas pueden firmar un contrato para operar en forma conjunta un solo proceso productivo (como en una empresa colectiva de investigación). Por lo tanto, si queremos comprenderla escala y el campo de acción de la empresa como entidad legal, debemos mirar más allá del modelo de los libros de texto.

### **Coase y los costos de transacción**

Ronald Coase, quien escribió en 1937 un trabajo que mereció grandes elogios, "The Nature of the Firm", fue el primero en explicar que los límites de la organización no sólo dependen de la tecnología de producción sino de los costos de transacción de los negocios. Dentro del sistema coasiano, que desarrollan y amplían Williamson (1975, 1985, 1996), Klein, Crawford y Alchian (1978), y Grossman y Hart (1986), la decisión de organizar las transacciones dentro de la propia empresa en lugar de hacerlo en el mercado abierto -la "decisión de hacer o comprar"- depende de los costos relativos del intercambio interno versus el externo. El mecanismo del mercado ocasiona ciertos costos: el de descubrir los precios pertinentes, el de negociar y hacer cumplirlos contratos, etcétera. Dentro de las empresas, el empresario puede reducir estos "costos de transacción" coordinando estas actividades por sí mismo. No obstante, la organización interna implica otro tipo de costos de transacción, por ejemplo, los relacionados con el flujo de la información, los incentivos, la monitorización y la evaluación del desempeño. En consecuencia, los límites de la empresa están determinados por el *trade-off*, en el margen, entre los costos de transacción relativos del intercambio externo e interno. En este

sentido, esos límites dependen no sólo de la tecnología sino de consideraciones relacionadas con la organización, es decir, de los costos y beneficios de la contratación.

Los costos relativos del intercambio externo e interno tienen que ver con las características particulares de la transacción: hasta qué punto implica una relación entre activos específicos, el grado de incertidumbre con respecto al futuro y a las acciones de los socios en el negocio, la complejidad de los socios comerciales y la frecuencia con que se llevan a cabo las transacciones. Si bien cada una de ellas tiene importancia para determinar la decisión institucional (o sea, la producción interna o la externa), se considera especialmente la primera, a saber, "la especificidad de los activos". (5) Williamson (1985, p. 55) define la especificidad de los activos como "las inversiones durables que se realizan para apoyar transacciones particulares, cuyo costo de oportunidad es mucho menor en los mejores usos alternativos, o cuando las efectúan usuarios alternativos en el caso de que la transacción original haya terminado prematuramente". Esto podría describir una variedad de relaciones entre inversiones específicas, que incluyen el capital físico y humano especializado, juntamente con otras intangibles tales como investigación y desarrollo y el conocimiento o las aptitudes empresariales específicas.

Mark Roe (1994, p. vii) ha hecho un excelente resumen de la reciente transformación que ha experimentado el pensamiento económico con respecto a la empresa:

En el pasado la teoría económica consideraba a la empresa como una colección de maquinarias, tecnología, existencias, trabajadores y capital. Se ponen todos estos aportes en una caja negra, se agitan bien y se obtienen como resultado productos y ganancias. En la actualidad el enfoque teórico de la empresa ha cambiado; ahora se piensa que es algo más, una estructura administrativa. La empresa tiene éxito si sus administradores coordinan satisfactoriamente las actividades; fracasa si no logran coordinar y adaptar en la forma adecuada las personas y los aportes a las tecnologías y a los mercados actuales. En la cúspide de la pirámide empresarial se encuentran las relaciones entre los accionistas, los directores y los administradores principales. Si esas relaciones no funcionan bien, lo más probable es que la empresa se tambalee. (6)

Esta nueva orientación confiere a la teoría económica un papel cada vez más visible en las finanzas, la contabilidad, la administración y otras áreas que antes se consideraban más allá de la esfera de acción de la economía.

### **El cálculo económico y los límites del tamaño de la empresa**

Lamentablemente, la bibliografía económica cada vez mayor acerca de la teoría de la empresa se centra en especial sobre los costos de intercambio de mercado, y mucho

menos sobre los costos administrativos del intercambio interno. Las nuevas investigaciones aún no han explicado en forma plenamente satisfactoria cuáles son los límites del tamaño de la empresa (Williamson, 1985, cap. 6). Como lo dice Coase: “¿Por qué el empresario no organiza una transacción menos o una más?” O ¿de manera más general, “¿Por qué no está toda la producción en manos de una sola empresa grande?” (Coase, 1937, pp. 42-43). La teoría de los límites de la empresa es, tal vez, la parte más difícil y menos desarrollada de la nueva economía de la organización. Las explicaciones contractuales existentes dependen de problemas de autoridad y responsabilidad (Arrow, 1974), de distorsiones en los incentivos causadas por derechos de propiedad residuales (Grossman y Han, 1986; Holmström y Tirole, 1989) y de los costos que significa tratar de reproducir dentro de la empresa las características del manejo del mercado (Williamson, 1985, cap. 6). Es aquí donde la escuela austríaca puede hacer una contribución obvia, mediante la aplicación del teorema de Mises sobre la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo. Rothbard ha demostrado que la necesidad del cálculo monetario en función de los precios reales no sólo explica los fracasos de la planificación central en el socialismo sino que fija un tope al tamaño de la empresa.

### **El cálculo económico socialista: una breve revisión**

Si se desea comprenderla posición de Mises con respecto al cálculo económico es preciso darse cuenta de que su argumentación no se refiere en forma exclusiva, ni siquiera principalmente, al socialismo. Se refiere al papel de los precios en lo que respecta a los bienes de capital. Los empresarios toman decisiones acerca de la asignación de recursos sobre la base de sus expectativas respecto de los precios futuros y de la información contenida en los precios presentes. Para poder obtener ganancias necesitan información sobre todos los precios, los de los bienes de consumo y los de los factores productivos. Sino existen mercados para los bienes de capital, éstos pueden no tener precios, por lo cual los empresarios no pueden juzgar acerca de las escases relativas de tales factores. Esto, en resumen, significa que los recursos no pueden ser asignados de manera eficiente. Por lo tanto, en cualquier medio -sea socialista o no- en el cual un factor de producción no tenga precio de mercado, un usuario potencial de ese factor será incapaz de tomar decisiones racionales acerca de su uso. Una vez establecido esto, lo que Mises dice es simplemente que una asignación de recursos eficiente en una economía de mercado requiere el buen funcionamiento de los mercados de activos. Sin embargo, los eruditos difieren respecto de lo que Mises "quiso decir realmente", por lo cual consideramos útil hacer aquí una breve revisión del debate.

Antes de 1920, de acuerdo con la explicación estándar, (7) a los teóricos socialistas no les interesaba demasiado cómo podía funcionar en la práctica una economía socialista, y la mayoría prestaba atención a la admonición de Marx, según la cual había que evitar la especulación "utópica". Entonces Mises, a quien en esa época se lo conocía sobre todo como teórico monetarista, publicó el sensacional artículo que más tarde fue traducido como "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth" (1920) (8).



Mises afirmaba que sin la propiedad privada de los medios de producción no habría precios de mercado para los bienes de capital, y en consecuencia los tomadores de decisiones no tendrían modo de evaluar la eficiencia relativa de diversas técnicas de producción. Anticipándose al argumento posterior acerca del “socialismo de mercado”, Mises sostenía que aun si hubiera mercados para bienes de consumo, un planificador central no podría “atribuir” precios significativos a los bienes de capital empleados para producirlos. En resumen, si no hay precios generados por el mercado para los bienes de capital y para los de consumo, incluso al planificador más dedicado le resultarla “imposible” asignar los recursos de acuerdo con las necesidades del consumidor.

Durante la década de 1920 y en los primeros años de la de 1930 el argumento de Mises se convirtió en el punto focal de una intensa discusión en la bibliografía alemana. Finalmente se convino en que Mises tenía razón, por lo menos al señalar que una sociedad socialista no podía producir sin cosas tales como el dinero y los precios, como lo habían sugerido algunos de los primeros socialistas, y que no había forma posible de fijar precios de acuerdo con, digamos, cantidades de tiempo de trabajo. Sin embargo, se pensaba que Vilfredo Pareto y su seguidor Enrico Barone (1908) habían demostrado que no había ninguna imposibilidad "teórica" para el socialismo, porque el número de ecuaciones de demanda y oferta indispensable para hacer que el sistema fuera "definido" existiría tanto en el capitalismo como en el socialismo. Si de algún modo los planificadores pudieran obtener la información necesaria sobre las preferencias y sobre la tecnología podrían, en principio, calcular una asignación equilibrada de los productos finales.

No obstante, la respuesta más importante que se dio al argumento de Mises, y la única aceptada de manera casi universal por los economistas, fue la que se conoció como “socialismo de mercado” o “solución matemática”, desarrollada por Fred Taylor (1929), H. D. Dickinson (1933), Abba Lerner (1934) y Oskar Lange (1936-37). En un sistema de socialismo de mercado la propiedad de los bienes de capital es colectiva, pero los individuos tienen la libertad de poseer e intercambiar los productos y servicios finales. El sistema funciona así: en primer lugar, la Junta de Planificación Central fija precios arbitrarios para los bienes de consumo y de capital. A estos precios, los administradores de las diversas empresas de propiedad estatal reciben instrucciones de producir hasta el punto en el cual el costo marginal de cada producto final es igual a su precio, y entonces elegir la combinación de aportes que minimice el costo promedio de producir esa cantidad. En consecuencia, se permite que los precios de los bienes de consumo fluctúen, y la Junta de Planificación Central ajusta los precios de los bienes de capital a medida que se producen escases o excedentes de los productos finales. Así, los recursos se asignan de acuerdo con la oferta y la demanda, mediante un proceso de "ensayo y error" que es, en esencia, el mismo que practican los administradores de las empresas capitalistas. En general se sostiene que la contribución de Lange consistió en demostrar que la producción en el socialismo de mercado podía ser tan eficiente como la producción en un sistema capitalista, puesto que los planificadores socialistas “recibirían exactamente la misma información en un sistema socializado que los empresarios en un sistema de mercado” (Heilbroner, 1970, p. 88). (9)

El socialismo de mercado se consideraba como una respuesta no sólo al problema del cálculo planteado por Mises sino también al tema de la “viabilidad”, expresado por Hayek y Lionel Robbins. Hayek, en sus contribuciones a *Collectivist Economic Planning* (Hayek, ed., 1935a), desarrolladas más tarde en “The Competitive Solution” (1940) y en sus famosos trabajos “Economics and Knowledge” (1937) y “The Use of Knowledge in Society” (1945), y Robbins, en *The Great Depression* (1934), habían cambiado los términos del debate centrándose en el problema del conocimiento, y no en el del cálculo. Para ambos autores, el fracaso de la organización socialista se debe a un problema de diseño del mecanismo, por el cual los planificadores no pueden asignar eficientemente los recursos porque no tienen modo de obtener la información completa acerca de las preferencias de los consumidores y la disponibilidad de los recursos. Además, aun si les fuera posible de algún modo acceder a esos datos, tardarían años en calcular los millones de precios que se utilizan en una economía moderna. Según el enfoque de Lange, Lerner y Taylor, este problema de revelación de las preferencias se resuelve por ensayo y error, de modo que no es necesario hacer cálculos reales. (10)

La amplia aceptación de la teoría del socialismo de mercado dio lugar al desarrollo de una “línea ortodoxa” respecto del debate sobre el cálculo socialista; un claro resumen de ella aparece en el muy conocido estudio de Abram Bergson “Socialist Economics” (1948) y en *Capitalism, Socialism and Democracy*, de Joseph Schumpeter (1942, pp. 172-86). De acuerdo con esta línea, Mises planteó en primer lugar el problema de la posibilidad del cálculo económico en el socialismo, sólo para ser refutado por Pareto y Barone; más tarde, Hayek y Robbins se “replegaron” a la posición según la cual los planificadores socialistas podían calcular en teoría, pero en la práctica el problema de la información les causaría muchas dificultades; entonces, los socialistas de mercado demostraron que el ensayo y error harían innecesaria una información completa por parte de los planificadores. Por lo tanto, el argumento es válido, la teoría económica *per se* no puede alegar nada concluyente acerca de la viabilidad de la planificación central y la elección entre capitalismo y socialismo es una cuestión puramente política.

### **Cálculo versus incentivos**

En los últimos años, la línea ortodoxa de la planificación socialista ha sido modificada por el desarrollo de la teoría de los incentivos y de la información. En la actualidad se afirma, típicamente, que las diferencias entre el capitalismo y el socialismo residen en las distintas propiedades de los incentivos en ambos sistemas. De acuerdo con esta concepción, los sistemas dirigidos centralmente están sujetos a mayores costos de gestión -arbitrio administrativo, evasión de las responsabilidades, etcétera- que los sistemas de mercado (véase, por ejemplo, Winiecki, 1990). Después de todo, el propio Lange advirtió que “*el verdadera peligro del socialismo consiste en la burocratización de la vida económica*” (Lange, 1936-37, p. 109; las cursivas están en el original).

Sin embargo, como ha sido señalado en otra parte (Rothbard, 1991, pp. 51-52), el debate sobre el cálculo no giró primariamente en tomo a la gestión o a los incentivos de

los administradores. El problema de los incentivos se conocía desde hacía mucho (11) (si bien no había sido desarrollado plenamente) y había sido expresado en la famosa pregunta: “En el socialismo, ¿quién se encarga de eliminarla basura?” Lo que significa que, si a cada uno se lo compensa “de acuerdo con sus necesidades”, ¿cuál es el incentivo para realizar los trabajos sucios o desagradables; o, para el caso, cualquier tarea? La respuesta tradicional de los socialistas es que el interés personal es un *producto* del capitalismo, y que el socialismo producirá un cambio en la naturaleza humana. En el paraíso de los trabajadores emergerá el “Nuevo Hombre Socialista”, deseoso de servir y sólo motivado por las necesidades de sus semejantes. Estos teóricos de la primera época parecen haber dado por sentada, utilizando la expresión de Oliver Williamson (1991, p. 18) en una crítica a una propuesta socialista más reciente, “la abolición del oportunismo por parte de las agencias del estado”. La experiencia ha demostrado la ingenuidad de estas ideas.

Pero el desafío que Mises hace al socialismo es diferente de este conocido problema de los incentivos (12). Supongamos por el momento que todos están dispuestos a trabajar con la misma intensidad tanto en un sistema de dirección central como en uno de mercado. Aun persiste el problema de cuáles serán exactamente las directivas que dictará la Junta de Planificación Central. Tendrá que decidir qué bienes y servicios habrá que producir, cuánto se producirá de cada uno, qué bienes intermedios son necesarios para elaborar cada producto final, etc. En una economía moderna y compleja, con múltiples etapas de producción, la asignación de recursos requiere la existencia de precios monetarios para los bienes de capital, que en el capitalismo surgen de un proceso progresivo de puja competitiva entre los empresarios por los factores productivos. Este proceso no puede ser reproducido por un análisis de los aportes y la producción, por simulaciones llevadas a cabo por computadoras o por alguna otra forma de mercado artificial. Para Mises el punto principal es que el socialismo está destinado a fracasar porque los tomadores de decisiones necesitan precios significativos de todos los factores para poder elegir entre la enorme diversidad de posibles combinaciones de factores. “Si no puede calcular y comparar los beneficios y los costos de producción utilizando la estructura de los precios monetarios determinados a cada momento en el mercado, la mente humana sólo es capaz de examinar, evaluar y dirigir procesos de producción cuyo alcance se reduce drásticamente al ámbito de la economía familiar primitiva” (Salerno, 1990, p. 52).

Es importante distinguir entre el cálculo y los incentivos, porque la moderna bibliografía económica sobre el planeamiento de la organización -desde las explicaciones del tamaño de la empresa por los costos de transacción, siguiendo con las teorías de la elección pública de la burocracia, hasta el reciente trabajo sobre el socialismo de mercado y la “coacción moderada del presupuesto” (Kornay, 1986)- se centra primariamente sobre el problema de los incentivos (alentada, posiblemente, por la famosa advertencia de Lange acerca de la burocracia). La teoría de los incentivos plantea la cuestión de cómo, en el marco de una relación específica, puede lograr un principal que un agente haga lo que él quiere que haga. El problema de Mises, sin embargo, era diferente: ¿Cómo puede saber el principal *qué* decirle al agente? O sea, ¿qué actividades es necesario realizar?



¿Qué inversiones hay que efectuar? ¿Qué ramas de la producción se deben ampliar y cuáles se deben reducir? Las ideas desarrolladas durante el debate sobre el cálculo sugieren que cuando las organizaciones son lo bastante grandes como para manejar actividades exclusivamente internas -de modo que no se dispone de ninguna referencia al mercado externo- enfrentan tanto un problema de cálculo como uno de incentivos.

En este sentido, las propuestas de los socialistas de mercado carecen, en su mayor parte, de pertinencia con respecto a los problemas reales de la organización socialista. Esto es lo que quiso demostrar el propio Mises en su crítica al socialismo de mercado en *Human Action* (Mises, 1949, pp. 694-711). Allí lamenta el hecho de que los socialistas de mercado -y, para el caso, todos los teóricos del equilibrio general- interpretan de manera incorrecta la naturaleza del “problema económico”. Lange, Lerner y Taylor prestaron atención principalmente al problema de la fijación de precios de los bienes de consumo, mientras que el problema crucial que enfrenta una economía moderna tiene que ver con la estructura del capital: es decir, ¿cómo asignar el capital a diversas actividades? Mises argumenta que la economía de mercado no está conducida por la “administración” -el desempeño de tareas específicas dentro de una estructura dada al administrador- sino por el *empresariado*, lo cual significa especulación, arbitraje y otras actividades que conllevan riesgos y que son las que determinan precisamente lo que son las tareas administrativas. Los que fundan y disuelven corporaciones, crean y destruyen ramas de producción, etc., no son los administradores sino los empresarios, actuando en los mercados del capital y del dinero. Éstas son precisamente las actividades que incluso el socialismo de mercado trata de abolir.

Dicho de otro modo, los incentivos son importantes hasta tal punto que lo que el socialismo no puede preservar son los incentivos sumamente potentes, no en la administración, sino en la previsión y en la toma de decisiones empresariales.

Se ha dicho que Mises afirma que no es razonable esperar que los administradores de las empresas socialistas “jueguen al mercado”, que actúen como si fueran administradores de empresas privadas en las cuales están comprometidos sus propios intereses. Si bien esto puede ser cierto, la preocupación principal de Mises es que a los *empresarios* no se les pueda pedir que “jueguen a la especulación y a la inversión” (Mises, 1949, p. 705). Él sostiene que el problema pertinente en lo que respecta a los incentivos no es el del administrador subordinado (el agente), para quien el problema que tiene que resolver está dado, sino el del especulador e inversor (el principal), que es quien decide qué problema hay que resolver. Lange, Lerner y Taylor ven al mercado a través de una lente estrictamente estática, neoclásica, donde todos los parámetros del sistema están dados y sólo hay que resolver un problema de cálculo. En realidad, la economía de mercado es un proceso dinámico, creativo, evolutivo, en el cual los empresarios -utilizando el cálculo económico- hacen que las industrias se expandan y se reduzcan, que se prueben métodos de producción nuevos y diferentes y que otros sean desechados, y cambian constantemente el espectro de productos disponibles. Lo que se pierde cuando no existe la propiedad privada son estos rasgos del capitalismo de mercado, y no los incentivos de los agentes para trabajar intensamente.

En realidad, las economías tradicionalmente regidas por el estado, como la de la ex U.R.S.S., sólo parecen ser capaces de imitar aquellas tareas que las economías de mercado ya han ejecutado antes; son incapaces de establecer y realizar tareas originales.

El sistema [soviético] ha sido especialmente efectivo cuando las prioridades centrales involucraban la puesta al día, porque entonces los problemas de saber qué hacer, cuándo y cómo hacerlo y si estaba bien hecho se resolvían ateniéndose a un modelo de trabajo, explotando lo que Gerschenkron [...] llamaba la “ventaja del atraso”. [...] Estas ventajas estaban acompañadas por defectos inherentes a la naturaleza del sistema. Cuando el sistema perseguía unos pocos objetivos prioritarios, sin tomar en consideración los sacrificios o las pérdidas en otras áreas cuya prioridad era menor, aquellos que eran responsables en última instancia no podían saber si el éxito alcanzado había valido la pena. Las autoridades centrales carecían de la información y de la capacidad física para controlar todos los costos importantes -en particular, los costos de oportunidad-, y sin embargo eran las únicas, dada la lógica del sistema, a las que les interesaba verdaderamente conocer esos costos. (Ericson, 1991, p. 21.)

Sin cálculo económico, no hay modo de saber si un trabajo ha sido realizado en forma eficiente. Por ende, si no existen mercados de capitales físico y financiero -que determinan qué tareas deben ejecutarse y si han sido ejecutadas de la manera adecuada-, un sistema económico tiene dificultades para generar algo que sea *nuevo* y debe depender de las referencias externas para que éstas le indiquen qué hacer. Por supuesto, la única razón por la cual fue posible la existencia de la Unión Soviética y las demás naciones comunistas de Europa oriental es que nunca lograron plenamente establecer el socialismo en todo el mundo, de modo que pudieron servirse de los precios de mercado del mundo libre para fijar precios implícitos a los bienes que compraban y vendían internamente (Rothbard, 1991, pp. 73-74). Como dijo Mises, estas economías

no eran sistemas sociales aislados. Operaban en un medio en el cual aún funcionaba el sistema de precios. Podían recurrir al cálculo económico sobre la base de los precios fijados en otros países. De no haber tenido la ayuda de estos precios, sus acciones habrían carecido de objetivos y de proyectos. Sólo porque podían tener como referencia estos precios externos fueron capaces de calcular, de llevar libros y de preparar su palabrería acerca de sus planes. (Mises, 1949, pp. 698-99.)

Como veremos más adelante, la empresa se encuentra en la misma situación: necesita los precios del mercado externo para planificar y evaluar sus acciones.

### **Rothbard y los límites de la organización**

La principal contribución de Rothbard a la teoría de la empresa consistió en generalizar el análisis que Mises había realizado sobre el problema de la asignación de recursos en el socialismo al contexto de la integración vertical y al tamaño de la organización. En su obra *Man, Economy and State*, Rothbard escribe que hasta cierto punto el tamaño de la empresa está determinado por los costos, como en el modelo de los libros de texto. Pero “lo que establece los límites últimos del tamaño relativo de la empresa es la necesidad de que existan *mercados* para cada factor, de modo que a la empresa le sea posible calcular sus ganancias y sus pérdidas” (Rothbard, 1962, p. 536). Este argumento depende de la noción de “costos implícitos”. El valor de mercado de los costos de oportunidad para los servicios de los factores -lo que Rothbard denomina “estimaciones de utilidades implícitas”- sólo puede determinarse si existen mercados externos para esos factores (pp. 542-44). Por ejemplo, si un empresario administra personalmente su empresa, el costo de oportunidad de su trabajo debe ser incluido en los costos de la empresa. Pero si no existiera un mercado real para los servicios administrativos del empresario, éste sería incapaz de deducir su costo de oportunidad; su balance general sería, por lo tanto, menos exacto de lo que habría sido si hubiese podido calcular su costo de oportunidad.

El mismo problema afecta a una empresa que posee múltiples etapas de producción. Una firma grande e integrada suele estar organizada, típicamente, en grupos de unidades empresariales semi-autónomas o “centros de ganancias”, cada una de las cuales se especializa en un determinado producto, final o intermedio. La administración central de la empresa utiliza los ingresos implícitos de las unidades empresariales, tal como se reflejan en las declaraciones de ganancias y pérdidas divisionales, para asignar el capital físico y financiero a través de las divisiones; las que proporcionan mayores ganancias se expanden, mientras que las que rinden menores beneficios se reducen. Supongamos que la empresa tiene una división situada en un nivel superior que vende un componente intermedio a otra que está en un nivel inferior. Para calcular las ganancias y pérdidas divisionales, la empresa necesita un “precio de transferencia” económicamente significativo para ese componente. Si existe un mercado externo para ese componente, la empresa puede usar el precio de mercado como precio de transferencia (13). Si no hay un precio de mercado, empero, el precio de transferencia debe estimarse de otra manera.

En la práctica, esto se hace típicamente sobre la base de un costo aumentado; a veces, se deja en libertad a las divisiones compradoras o vendedoras para negociar por encima del precio (Eccles y White, 1988; Shelanski, 1993; King, 1994). Como mínimo, cualesquiera precios de transferencia artificiales o sustitutivos contendrán menos información que los precios reales del mercado; Rothbard (1962, p. 547) lo afirma de manera más enfática cuando dice que el precio sustituto “no es más que un símbolo arbitrario”. En cualquier caso, las empresas que dependen de estos precios resultarán perjudicadas. “Si no puede calcular un precio, la empresa será incapaz de asignar racionalmente factores y recursos de una etapa [o división] a otra” (p. 547). El uso de productos intermedios comercializados internamente para los cuales no hay referencia en el mercado externo introduce distorsiones que reducen la eficiencia de la organización. Esto nos proporciona el elemento que falta en las teorías contemporáneas de la

organización económica, un límite superior: la empresa se encuentra limitada por la necesidad de referirse al mercado externo para todos los productos comercializados internamente. Dicho de otro modo: ninguna empresa puede llegar a expandirse de tal manera que sea a la vez el único productor y el único usuario de un producto intermedio; si así lo hiciera, no dispondría de precios de transferencia basados en el mercado, y sería incapaz de calcular las ganancias y pérdidas divisionales, con lo cual no podría realizar una asignación correcta de los recursos entre sus divisiones. Rothbard lo expresa así:

El mercado libre siempre tiende a determinar el tipo de producción más eficiente y provechoso (por el tipo de producto, el método de producción, la asignación de los factores o las dimensiones de la empresa); por lo tanto, podemos extraer la conclusión de que en el mercado libre jamás se puede establecer una completa integración vertical para un bien de capital (por encima del nivel primitivo). *Para cada bien de capital debe existir un mercado definido en el cual las empresas compran y venden ese producto. Como es obvio, esta ley económica establece un máximo definido a la dimensión relativa de cualquier empresa particular en el mercado libre.* [...] A medida que la economía de mercado se desarrolla y progresa, que aumentan las etapas y las complejidades en el tipo y variedad de bienes de capital, el cálculo económico se hace cada vez más importante. En consecuencia, para el mantenimiento de una economía avanzada, es fundamental la preservación de los mercados, para todos los bienes de capital y otros elementos de producción (pp. 547-48; las cursivas pertenecen al original).

Tal como la economía sujeta a planificación central, la empresa necesita señales del mercado para guiar sus acciones, sin las cuales no puede sobrevivir. Debe notarse que, en general, Rothbard sólo hace una advertencia sobre los límites superiores de la empresa, no sobre el incremento de los costos que significa la expansión de sus actividades (siempre y cuando se disponga de referencias del mercado externo). Sin embargo, tan pronto como la empresa se expande hasta el punto en que por lo menos uno de los mercados externos ha desaparecido, surge el problema del cálculo. Las dificultades empeoran a medida que van desapareciendo cada vez más mercados externos, que "islas de caos no calculable se expanden hasta alcanzar las proporciones de continentes. A medida que el área de incalculabilidad aumenta, también se hacen mayores la irracionalidad, la mal asignación, las pérdidas, el empobrecimiento, etc." (p. 548).

En otras palabras, los límites de la empresa están dados por la existencia de mercados para los bienes que asigna internamente. Si no hay precios de mercado para esos bienes, debe depender de métodos relativamente costosos e ineficientes para generar sus propios precios con el fin de realizar cálculos internos (14).

Es significativo el hecho de que en este punto de su análisis en *Man, Economy, and State* (p. 548), Rothbard se embarque en una discusión acerca del debate del cálculo económico socialista, con lo cual pone en evidencia que los dos temas están estrechamente relacionados. La razón de que una economía socialista sea incapaz de calcular no es que sea socialista, sino que un solo agente posee y dirige todos los

recursos. En su ensayo de 1976, “Ludwig von Mises and Economic Calculation Under Socialism”, al extenderse sobre este punto, Rothbard explica:

Existe un área de importancia vital, pero que ha sido descuidada, en la cual es necesario ampliar el análisis de Mises sobre el cálculo económico. ¡Porque, en un sentido más profundo, la teoría no se aplica en modo alguno al socialismo! Más bien se aplica a *cualquier* situación en la cual un grupo ha adquirido el control de los medios de producción en un área de grandes dimensiones o, en sentido estricto, en todo el mundo. En lo que respecta a este particular aspecto del socialismo, carece de importancia si este control unitario se ha llevado a cabo mediante la expropiación coercitiva por parte del socialismo o por medio de procesos voluntarios en el mercado libre, ya que lo que Mises destaca en su teoría no son simplemente las numerosas ineficiencias propias de la política, comparadas con el proceso de mercado generador de ganancias, sino el hecho de que ha desaparecido un mercado para los bienes de capital. Lo que esto significa es que, así como la planificación central del socialismo es incapaz de realizar un cálculo económico, ninguna Gran Empresa Única puede poseer o controlar toda la economía. El análisis de Mises se aplica a cualquier situación en la cual, en una economía industrial compleja, ha desaparecido un mercado para los bienes de capital, sea por causa del socialismo o de una gigantesca fusión en Una Gran Empresa o en Un Gran Cartel. (Rothbard, 1976, p. 75.)

En consecuencia, el análisis misiano es aplicable a cualquier situación en la cual desaparece el mercado para un bien de capital en particular porque una empresa se ha expandido tanto que se ha convertido en el único productor y en el único usuario de ese bien de capital. Como hemos visto, una empresa semejante carece de viabilidad.

Es sorprendente que la ampliación de Rothbard del argumento misiano casi no haya recibido atención en las obras de los autores austríacos, aunque el tema aparece cuatro veces en *Man, Economy, and State* (pp.536, 543, 547-48 y 585), y nuevamente en el ensayo de 1976 (15). Sería necesario y muy útil desarrollarlo y elaborarlo, porque la bibliografía contemporánea acerca de la dimensión de la empresa carece de una explicación adecuada sobre los límites de la organización. El análisis de Rothbard también sugiere una línea “de investigación en estrategia empresarial: si todo lo demás permanece constante, aquellas empresas que se manejen con precios de transferencia basados en el mercado sobrepujarán a las que utilizan precios de transferencia administrados o negociados (16).

También sobre este tema se han realizado pocos trabajos empíricos, pese al posible surgimiento de una “escuela austríaca de estrategia” (Jacobson, 1992). Sin embargo, hay una cuestión relacionada que ha recibido considerable atención: se trata de la dificultad de asignar costos generales o fijos a través de las divisiones. Si un aporte es esencialmente indivisible (o imposible de excluir), no hay modo alguno de calcular el costo de oportunidad de la porción exacta que utiliza una determinada división (puede encontrarse un análisis de estos problemas en Rogerson, 1992) (17). Así, las empresas



cuyos costos generales son altos están en desventaja con respecto a aquellas que pueden asignar con mayor precisión los costos entre sus unidades. En realidad, las obras referentes a la contabilidad de los costos muestran un interés reciente en “la contabilidad que simula la del mercado” (Staubus, 1986), mediante la cual las empresas tratan de estimar el precio al que se comercializa un bien en un mercado activo, basándose en la observación de los precios de mercado y en la información relacionada. La posición de Rothbard acerca de los límites de la empresa sugiere que el enfoque de simulación del mercado puede resultar una técnica contable útil.

En la época en que escribió su trabajo (1976) Rothbard había adoptado un marco explícitamente coasiano en su análisis de los límites dimensionales de la empresa. Su propio tratamiento del tema, dice,

sirve para ampliar el notable análisis del profesor Coase con respecto a los determinantes que el mercado pone a las dimensiones de la empresa, o el alcance relativo de la planificación empresarial dentro de la firma en contraste con el uso del intercambio y el mecanismo de precios. Coase señala que hay beneficios decrecientes y costos crecientes para cada una de estas dos alternativas, lo que resulta, en su opinión, en una “cantidad ‘óptima’ de planificación” en el sistema de mercado libre. Nuestra tesis añade que tan pronto como los mercados de los bienes de capital comienzan a desaparecer, los costos de la planificación empresarial interna se hacen prohibitivos, de modo que el óptimo del mercado libre siempre se detendrá no sólo antes del advenimiento de la Gran Empresa Unica en el mercado mundial sino de *cualquier* desaparición de mercados específicos y, en consecuencia, del cálculo económico en ese producto o recurso. (Rothbard, 1976, p. 76.)

Esto es digno de mención porque en 1972 Coase describió su trabajo de 1937 diciendo que “había sido muy citado y poco utilizado” (Coase, 1972, p. 62). El trabajo de Alchian y Demsetz “Production, Information Costs, and Economic Organization” apareció en 1972, y el libro de Williamson *Markets and Hierarchies*, en 1975. Rothbard es, pues, uno de los primeros autores que desarrollaron y ampliaron la perspectiva coasiana.

### **El arbitrio empresarial y los mercados financieros (18)**

Como ya lo hemos dicho, gran parte de las investigaciones actuales acerca de la teoría de la empresa se centran en el problema del agente. ¿En qué condiciones pueden los administradores actuar según su propio criterio? ¿Qué tipos de reglas o de mecanismos pueden desarrollarse para que los intereses del administrador coincidan con los del propietario? Si no existen reglas efectivas, ¿qué cursos de acción deben elegir los administradores? Uno de los primeros recursos fue la supuesta “separación entre la propiedad y el control” en la corporación moderna. Berle y Means (1932) argumentaron

que los que conducen la empresa moderna no son sus propietarios, los accionistas, sino administradores asalariados, cuyos intereses son diferentes de los de aquellos e incluyen la ostentación de un cargo ejecutivo, el prestigio y otras retribuciones similares. Si la corporación pertenece a un gran número de accionistas, ninguno de ellos individualmente tiene una motivación suficiente como para realizar un control (que es costoso) de las decisiones administrativas, y por ende el arbitrio florecerá a expensas del valor de mercado de la empresa.

Henry Manne, en su ensayo titulado “Mergers and the Market for Corporate Control” (1965), responde que el arbitrio administrativo quedará limitado en la medida en que exista un mercado activo para el control de las corporaciones. Cuando los administradores adoptan una conducta arbitraria, el precio de las acciones de la empresa cae, y esto invita a la absorción de la compañía y al consiguiente reemplazo de aquellos. En consecuencia, si bien los administradores pueden tener una considerable autonomía en las operaciones diarias de la empresa, el mercado de valores pone límites estrictos a su conducta (19). Sin duda, existe una bibliografía amplia y divergente con respecto a la efectividad del mecanismo de absorción para lograr la disciplina administrativa (véase un resumen en Romano, 1992). Si los administradores desean las adquisiciones para aumentar su propio prestigio o la duración de su control –participar en “la construcción de un imperio”–, entonces un mercado no regulado generará “demasiadas absorciones”. Según otros críticos, si la diferencia entre el precio actual (subvaluado) de la empresa y su valor de mercado después de la absorción es de público conocimiento, los accionistas de la empresa-objetivo se negarán a ofrecer sus acciones hasta que el precio actual suba, apropiándose de una parte de las ganancias de los accionistas adquirentes. En esas condiciones, el mercado generará “muy pocas” absorciones (20).

La idea central del trabajo de Manne también se encuentra en la obra de Mises *Human Action* (1949), en el pasaje en el cual se hace una distinción entre lo que Mises llama “administración de las ganancias” y la “administración burocrática” (pp. 308-11). Si bien reconoce que los administradores asalariados de una corporación tienen considerable autonomía en lo que respecta a las operaciones diarias, los que toman las últimas decisiones acerca de la asignación de recursos a la empresa son los accionistas, con sus decisiones acerca de la compra y la venta de acciones:

La doctrina [de Berle-Means] hace caso omiso del papel que desempeñan el mercado de capital y de dinero, el intercambio de acciones y de títulos, o sea, lo que se conoce comúnmente como “el mercado”, en la dirección de las corporaciones. [...] [L]os cambios en los precios de las acciones comunes o preferidas, y de los títulos de las empresas son los medios de que se valen los capitalistas para mantener el control supremo del flujo de capital. La estructura de los precios, tal como la establecen las especulaciones sobre los mercados de capital y de dinero y sobre los intercambios de mercancías en gran escala, no sólo determina el monto del capital disponible para los negocios de cada empresa; crea un estado de cosas al cual los administradores deben ajustar sus operaciones en forma estricta (p. 303).

Mises no identifica el mecanismo de absorción *per se* como un medio por el cual los capitalistas ejercen el control -las absorciones eran mucho menos comunes antes de los últimos años de la década de 1950, cuando la oferta de dinero de curso legal comenzó a reemplazar a la puja entre apoderados como el método de adquisición predilecto-, pero el punto principal es claro: la auténtica base del sistema de mercado no es el mercado de productos, el mercado del trabajo ni el mercado de administración, sino el mercado de capital, donde los empresarios emplean su criterio y toman sus decisiones (21).

Como hemos visto antes, el tratamiento de Mises sobre la importancia de los mercados financieros es también la clave de su refutación final, en *Human Action*, a Lange, Lerner y los demás socialistas de mercado que criticaron su argumento sobre el cálculo (Mises, 1949, pp. 694-711). Lo que no comprenden los socialistas de mercado, afirma, es que la tarea principal en un sistema de mercado no es la fijación de precios de bienes de consumo sino la asignación de capital entre las diversas ramas de la industria. Al centrarse sobre la producción y la fijación de precios dentro de una estructura de capital *dada*, los socialistas ignoran el papel vital que tienen los mercados de capital. Rothbard (1993) advierte que la misma crítica le cabe al modelo de la empresa que presentan los libros de texto, a saber, la empresa como una función productiva en la que el capital también se da por sentado. “La microteoría neoclásica habla de ‘administradores’ que producen hasta el punto en el cual ingreso marginal = costo marginal, sin mencionar siquiera quién o qué está asignando capital con este fin. En resumen, se presupone implícitamente que las empresas neoclásicas tienen un monto de capital fijo que les ha sido asignado [...] y, *sólo* pueden emplear ese capital para invertirlo en la propia empresa, y en ningún otro sitio. De ahí la disparatada conclusión de que el administrador de cada empresa debe intentar obtener hasta el último centavo de ganancia, forzando la producción hasta que ingreso marginal = costo marginal.” Afortunadamente, la nueva bibliografía acerca de los costos de transacción como determinantes de las relaciones contractuales ha comenzado a colocar al capital en el lugar que le corresponde dentro de la microteoría.

Por último, acerca de la doctrina de Berle-Means, Mises señala en *Human Action* que “el surgimiento de una clase administrativa omnipotente no es un fenómeno propio de una economía de mercado libre”, sino el resultado de la política gubernamental (Mises, 1949, p. 307). Aquí desarrolla el análisis que había hecho anteriormente en *Bureaucracy* (1944), donde ataca el argumento de que la burocracia es una consecuencia natural del tamaño de la empresa. Mises concibe a la burocracia como una conducta ajustada a las reglas, opuesta a aquella que trata de obtener ganancias. Reserva la expresión “administración burocrática” para el manejo de actividades que no tienen valor de contado en el mercado. Mientras los aportes y los productos de una empresa sean comprados y vendidos, la administración central de esa empresa tendrá la información provista por los precios de mercado que le permitirá evaluar la eficiencia de las diversas ramas y divisiones dentro de la empresa. Entonces se podrá otorgar a los administradores subordinados amplia libertad para ejercer su criterio con respecto a las decisiones operativas que se toman a diario. (22) Si una organización produce un producto o un

servicio que no tiene precio de mercado –por ejemplo, el producto de una agencia gubernamental-, los administradores subordinados recibirán instrucciones específicas sobre el modo de desempeñar sus tareas.

El hecho de que en una empresa privada los administradores tengan libertad para tomar las decisiones cotidianas no significa que la empresa sea “burocrática”, sostiene Mises. “Ninguna empresa que busque obtener ganancias, no importa cuán grande sea, está expuesta a tomarse burocrática siempre y cuando sus administradores no tengan las manos atadas por la interferencia gubernamental. La tendencia a la rigidez burocrática no es inherente a la evolución de las empresas. Es una consecuencia de la intromisión del gobierno en sus negocios” (Mises, 1944, p. 12). Mises quiere decir con esto que la interferencia gubernamental impide al empresario utilizar el cálculo económico y recurrir a los precios para imponer la disciplina administrativa. Da tres ejemplos (pp. 64-73): los impuestos y la regulación de precios que interfieren con las ganancias empresariales (distorsionando un importante indicador del desempeño administrativo); las leyes que obstaculizan el empleo y los ascensos (incluyendo la necesidad de emplear personal para relaciones públicas y asesores legales y contables para cumplir con los requerimientos gubernamentales de información); y la amenaza omnipresente de actividades reguladoras y antitrust arbitrarias, que obligan a los empresarios a recurrir a la “diplomacia y al soborno” (p. 72).

Mark Roe (1994), en su importante trabajo sobre la política de las finanzas empresariales, desarrolla un argumento semejante. El fenómeno que denomina “administradores fuertes, empresarios débiles” no es fruto del proceso de mercado, sino de las restricciones legales a la propiedad y al control de las empresas. En los Estados Unidos, por ejemplo, a los bancos y a otras instituciones les está vedado ser propietarios de empresas; las leyes antitrust prohíben las combinaciones de industrias tales como el *keiretsu* japonés; y las restricciones a la absorción de una compañía por otra diluyen los efectos disciplinarios del mecanismo de absorción. Las leyes que requieren que la propiedad esté repartida entre muchas personas crean lo que Roe llama la “corporación de Berle-Means”, en la cual “la fragmentación de la propiedad pone el poder empresarial en manos de los administradores” (p. 93). (23) En ausencia de tales restricciones legales, afirma Mises, la autonomía administrativa no equivale a la ineficiencia; es una herramienta esencial para manejar una organización grande y descentralizada. Pero la empresa necesita informes contables divisionales precisos para poder evaluar el desempeño de los administradores, y para eso hace falta la información contenida en los precios de mercado.

### **Enfoques austriacos alternativos: Knight, la incertidumbre y la “administración basada en el mercado”**

Hace poco tiempo, algunos economistas austriacos sugirieron que el marco coasiano podía ser excesivamente estrecho, demasiado encuadrado en la tradición del equilibrio general como para responder adecuadamente a los intereses austriacos (Boudreaux y

Holcombe, 1989; Langlois, 1994a). Ellos sostienen que la teoría contemporánea de la empresa, siguiendo a Coase, conserva la perspectiva del análisis del equilibrio estático y la maximización de la ganancia sobre un conjunto fijo de resultados cuyas probabilidades son conocidas. Como alternativa, algunos autores sugieren la estructura propuesta por Frank Knight en *Risk, Uncertainty and Profit* (1921). Argumentan que el marco knightiano proporciona un análisis auténtico de la incertidumbre, el desequilibrio y el proceso, y por lo tanto, un campo de acción para un empresariado real, aspectos supuestamente más compatibles con los austriacos. “Las teorías coasiana y knightiana de la empresa tratan el tema [de la existencia de las empresas] desde dos puntos de vista diferentes. Para la teoría coasiana los aportes y los productos en el proceso de producción están dados, y modela la empresa como una organización cuya acción está dirigida a minimizar los costos y a transformar esos aportes en productos.[...] Sin embargo, en el modelo knightiano, el empresariado desempeña el papel principal en la empresa” (Boudreaux y Holcombe, 1989, p. 152). La economía de los costos de transacción de Williamson, tal como la caracteriza Langlois (1994a, p. 175), amplía el concepto de minimización de los costos para incluir no sólo los de producción sino también los de transacción, pero sigue siendo esencialmente un ejercicio estático que reserva un rol limitado a las expectativas: “Rara vez la teoría reflexiona sobre la posibilidad de que las formas de organización puedan sufrir la influencia de medios que sólo existen como posibilidades futuras, imaginadas o temidas”.

Sin embargo, estas descripciones son muy generales; tal como lo ha señalado recientemente Foss (1993c), hay “dos tradiciones coasianas”. Una de ellas, el enfoque del vínculo de los contratos asociado con Alchian y Demsetz (1972), estudia el desarrollo de mecanismos *ex ante* para limitar el incumplimiento cuando la supervisión es costosa. Aquí se hace hincapié sobre el control, y los incentivos constituyen una relación (determinada en forma exógena) de riesgo moral. Las críticas mencionadas antes pueden aplicarse a esta rama de la moderna bibliografía, pero no a la otra tradición, la del gobierno, o enfoque de la especificidad de los bienes, especialmente en la formulación más heterodoxa de Williamson. El marco de los costos de transacción de Williamson incorpora la conducta no maximizadora (racionalidad limitada); la incertidumbre verdadera, “estructural”, o auténtica sorpresa (se considera que los contratos completos no son factibles, lo que significa que no se puede contratar *ex ante* sobre todas las contingencias *ex post*); y el proceso o adaptación a lo largo del tiempo (las relaciones comerciales se desarrollan con el tiempo y experimentan típicamente una “transformación fundamental” que cambia los términos de la transacción). En resumen, “por lo menos algunas modernas teorías de la empresa no presuponen en modo alguno un universo económico 'cerrado' -en el cual todos los aportes y productos pertinentes están dados, la acción humana se conceptualiza como maximización, etc.- que, según sostienen [algunos críticos], está debajo de la teoría contemporánea de la empresa” (Foss, 1993a, p. 274). Dicho de otro modo, se puede adoptar una perspectiva esencialmente coasiana sin abandonar el punto de vista knightiano o austriaco del empresario como un tomador de decisiones innovador, que soporta el peso de la incertidumbre. (24)



De manera similar, el enfoque descrito en este trabajo difiere del propuesto en la bibliografía reciente acerca de la “administración basada en el mercado” (Ellig, 1993; Ellig y Gable, 1993). Según la teoría de la administración basada en el mercado, el éxito de la empresa depende esencialmente de la habilidad para reproducir dentro de la organización características propias del mercado. Una de ellas son los “mercados internos” para los bienes intermedios (y para servicios tales como asesoramiento financiero, jurídico, contable e investigación y desarrollo), juntamente con el establecimiento de divisiones que sean estrictamente centros productores de ganancias. Estos precios internos, como los de mercado, transmiten información acerca de las circunstancias locales. Entre otras características se incluyen una “misión” explícita o reconocimiento de la capacidad esencial de la empresa, roles claramente definidos y responsabilidades de los empleados de menor jerarquía (de modo análogo a los derechos de propiedad en una economía de mercado), recompensas al personal sobre la base de su desempeño (un sistema de pérdidas y ganancias), una “cultura empresarial” bien definida (prácticas, normas de conducta) y una toma de decisiones descentralizada.

En la administración basada en el mercado es fundamental la producción en equipo o modelo del vínculo de los contratos propuesto por Alchian y Demsetz (1972), complementado con la teoría de las “capacidades” de Edith Penrose (1959), G. B. Richardson (1972) y David Teece (1980, 1982). No es éste el lugar adecuado para hacer un análisis detallado del enfoque de las capacidades; basta con decir que tiene sus partidarios y sus detractores. (25) El punto que resulta pertinente aquí es que la bibliografía sobre la administración basada en el mercado, como otras obras que forman parte de la tradición del vínculo de los contratos, caracteriza erróneamente la naturaleza de la “planificación” dentro de la empresa. Por ejemplo, atribuye a la tradición de Coase-Williamson el punto de vista de que “los mercados internos están condenados al fracaso, porque la empresa comercial es por su propia naturaleza una jerarquía de mandos” (Ellig, 1993, p. 9). Sin embargo, la tradición coasiana no implica que las empresas adoptan o deben adoptar una estructura de autoridad y control; por el contrario, como ya hemos visto, la empresa moderna tiende a una descentralización importante, de tal manera que los administradores y los trabajadores en todos los niveles de operaciones pueden hacer uso de conocimiento local. No todas las decisiones vienen desde arriba, por mandato ejecutivo; la corporación “en forma de M” descrita por Williamson y Chandler es una *mezcla* de mercado y jerarquía, de centralización y descentralización.

Dicho de otro modo, el empresario toma *algunas* decisiones por “mandato”; la empresa es claramente “taxis” y no “cosmos” (utilizando la esotérica terminología de Hayek). A pesar de todo, esto no implica que *todas* las decisiones deben ser tomadas desde arriba; podemos concordar con la bibliografía acerca de la administración basada en el mercado en que “ni la planificación central ni la política de autoridad y control son los rasgos que definen a una empresa comercial” (p. 11). En realidad, dada la competencia en los mercados de productos y factores, las empresas siempre tenderán a elegir la cantidad óptima de características “semejantes a las del mercado”. Por lo tanto, el problema de la empresa no es que haya demasiada planificación “consciente”; el punto fundamental es si esos planes son elaborados, y testeados, desde dentro del marco más

abarcador del mercado. Como vimos, los planes del empresario sólo pueden llevarse a cabo cuando existen mercados definidos para todos los productos o actividades que se intercambian internamente. Lo que necesitan las empresas no es, necesariamente, que haya mercados internos, sino la información generada por los precios de mercado.

### Conclusión

El propósito de este trabajo ha sido poner de relieve algunas contribuciones austriacas a la teoría de la empresa y sugerir orientaciones para la investigación futura de acuerdo con estos mismos términos. El argumento de Rothbard acerca de la necesidad de mercados para los bienes intermedios y de cómo esto pone límites a las dimensiones y al campo de acción de la organización, merece un desarrollo ulterior. Esto puede ser más fructífero que algunos trabajos sobre las tradiciones austriacas alternativas.

---

\* Permiso otorgado por el autor para traducir y publicar en *Libertas*.

(1) Puede encontrarse una visión de conjunto de la nueva economía institucional y de la teoría de la empresa en Coase (1991); Furubotn y Richter (1991); Holmström y Tirole (1989); Langlois (1994b), y el *Journal of Institutional and Theoretical Economics* (marzo de 1993, marzo de 1994 y marzo de 1995). En Shelanski y Klein (1995) se realiza un estudio del trabajo empírico relacionado.

(2) La estructura de la economía de los costos de transacción ya se ha ocupado de estos temas en libros de texto: Kreps (1990, pp. 74-90). Rubin (1990). Milgrom y Roberts (1992), Baye y Beil (1994), y Acs y Gerlowski (1996).

(3) Tengo en mente trabajos recientes de Boudreaux y Holcombe (1989), Foss (1993a, 1993b, 1993c), Langlois (1988, 1992a, 1992b) y Minkler (1993a, 1993b).

(4) En Rizzo (1985) y Batemarco (1985) pueden encontrarse críticas al instrumentalismo. Para referencias a la bibliografía interpretativa del ensayo de Milton Friedman (1953) sobre la “economía positiva” -fuente de la mayoría de los puntos de vista que sustentan las economistas sobre el método-, véase Boland (1979), Caldwell (1980) y Musgrave (1981); todos estos trabajos han sido reimpresos en Caldwell (1984), juntamente con De Marchi (1988).

(5) En realidad, la economía de los costos de transacción de Williamson se describe a veces como el “manejo” o la rama de especificidad de los activos de la Nueva Economía Institucional, en contraste con la “medida”, o rama de producción en equipo (asociada con Alchian y Demsetz, 1972).

(6) Los austriacos agregarían que el capital, la tierra y el trabajo -incluida la “administración”- no son los únicos aportes o factores productivos. Está también el *empresariado*, la situación de incertidumbre, y lo que Rothbard (1962, pp. 538-41) llama la propiedad o “el factor de toma de decisiones”. Acerca de esto véase también Mises (1949, pp. 29t-52 y pp. 66-68), más adelante.

(7) Pueden encontrarse ejemplos de la “explicación estándar” del debate sobre el cálculo económico en Schumpeter (1942, pp. 172-56) y Bergson (1948). Mi análisis del “punto de vista revisionista” sigue los lineamientos de Hoff (1949), Salerno (1990) y Rothbard (1991).

(8) Otros trabajos que contienen argumentas similares al de Mises son “The Problem of value in the Socialist Community”, de N. G. Pierson (1902) y partes de *Economy and Society*, de Max Weber (1921).

(9) Sería conveniente señalar que a partir del colapso de la planificación central en Europa oriental el autor de ese comentario ha cambiado de idea y ha escrito que aunque “[c]incuenta años atrás se pensaba que Lange había expresado el argumento decisivo en favor de la planificación socialista”, ahora “[s]e pone de manifiesto, naturalmente, que era Mises quien estaba en lo cierto” (Heilbroner, 1990, p. 92).

(10) Años después, Lange afirmó que aun el socialismo de mercado quedaría obsoleto con el advenimiento de las computadoras ultraveloces, que podían resolver instantáneamente el gigantesco problema que significaban las ecuaciones simultáneas para el planificador central. “Si hoy tuviera que volver a escribir mi ensayo [1936] mi tarea sería mucho más sencilla. Mi respuesta a Hayek y Robbins sería: ¿Cuál es el inconveniente? Carguemos las ecuaciones simultáneas en una computadora electrónica y obtendremos la solución en menos de un segundo. El proceso de mercado, con su farragoso *tâtonnement*, es anticuado. En realidad, se lo puede considerar como un mecanismo de computación perteneciente a la era pre-electrónica” (Lange, 1965, pp. 4111-02) Es obvio que Lange no tenía gran experiencia en el manejo de una computadora. Además, en la época en que fue presidente del Consejo Económico Polaco, en la década de 1950, jamás trató de poner en práctica el socialismo de mercado (véase Lange, 1958).

(11) Tendemos a olvidar cuán antigua es la idea del socialismo, es decir, que no se trata de una invención del siglo XX; el famoso libro de Alexander Gray *The Socialist Tradition* (1946) lleva como subtítulo *De Moisés a Lenin*.

(12) En su trabajo de 1920 Mises dedica una sección a la “Responsabilidad e iniciativa en los asuntos públicos”, pero considera sin lugar a dudas que se trata de un problema secundario para los planificadores socialistas, y no el principal.

(13) Rothbard (1962, pp. 900-01, n. 56) hace notar que el precio de transferencia implícito puede ser algo mayor o algo menor que el precio de mercado existente, ya que la entrada de la división de compra o de la de venta en el mercado externo puede hacer subir o bajar ligeramente el precio. Por lo tanto, a diferencia de Hirshleifer (1956), Rothbard no requiere que el mercado externo sea perfectamente competitivo para que el precio de transferencia basado en el mercado posea significación económica. Para Rothbard, los mercados “de poco volumen” son adecuados: todo cuanto hace falta para tener un “mercado externo” genuino es que exista por lo menos otro productor (vendedor) del bien intermedio.

Por supuesto, si los precios externos son perfectamente competitivos, la economía estará en un equilibrio competitivo general, en el cual la información es perfecta y todos los contratos son completos y, por ende, no es necesario que existan empresas.

(14) Esto no significa que porque hacen falta precios externos para que las grandes empresas funcionen de modo eficiente, éstas necesariamente serán más importantes allí donde los mercados externos son “fuertes” o están mejor desarrollados. Por el contrario, lo típico es que las grandes firmas surjan precisamente donde los mercados externos están mal desarrollados o sufren la interferencia de la intervención gubernamental; éstas son las circunstancias que proporcionan ventajas a los empresarios respecto de la coordinación interna de las actividades. No obstante, estas empresas también estén constreñidas por la necesidad de *alguna* referencia al mercado externo.

(16) Lavoie hace una breve mención del análisis de Rothbard en su obra *Rivalry and Central Planning* (1985, p. 62 n.). Fritz Machlup, en un comentario sobre el ensayo de Rothbard de 1976, dice que se siente “intrigado” por la analogía entre el problema del planificador central y el

problema de la empresa, afirmando que es “un tema que he tratado de introducir en varias de mis publicaciones [...] pero lamentablemente, no con el éxito que habría deseado” (Machlup, 1976, p. 114), Cita un libro anterior (Machlup, 1934, esp. pp. 209-14) y un artículo posterior (Machlup, 1974, esp. pp. 42-45 y 52-54), ambas publicados en alemán, en los que se trata el problema de los precios de transferencia “artificiales”. El argumento también fue prefigurado por Hayek en *Prices and Production* (1935b, p. 63), en un análisis sobre la integración vertical.

(16) Esta línea de razonamiento tiene interesantes implicancias para el estudio de la innovación. Puesto que es posible que una empresa innovadora esté utilizando bienes intermedios únicos en su género, la innovación acarrea, con sus beneficios, el costo de distorsiones internas más graves. Por lo tanto, el cálculo económico es otro obstáculo que el innovador debe superar.

(17) Mises (1944, p 32) reconoció el problema de la asignación de los costos generales y se refirió a él como una posible excepción a la idea de que los costos de las contabilidades divisionales pueden reflejarlos “verdaderos” costos.

(18) Esta sección está basada en Klein (1994, pp. 397-98).

(19) Existen otros mecanismos para limitar la conducta arbitraria de los administradores, como el propio mercado de administradores; acerca de esto véase Fama (1980). Williamson (1975) sostiene que el mercado de capital, como dispositivo de control externo, tiende a ser menos efectivo que un mecanismo interno, como la adopción de una estructura "en forma de M". El artículo de Fama, juntamente con el de Manne y varios otros trabajos importantes sobre este tema, ha sido recopilado en Putterman, ed.(1986).

(20) Este último argumento adolece del defecto de que por lo general los accionistas no poseen la misma información que los administradores en ejercicio, los corredores de bolsa que tratan de bajar los precios, y otros especialistas. Al pequeño accionista no le interesa conocer estos detalles, por lo cual delega esas responsabilidades, en primer lugar, en los administradores. El corredor de bolsa que descubre una diferencia entre el valor de mercado actual de una empresa y su valor potencial bajo una nueva administración tiene una oportunidad de obtener una ganancia empresarial (deduciendo los costos de transacción de la absorción). Como los accionistas han delegado esas responsabilidades, por lo común no obtienen una parte de estas ganancias. Sin embargo, tal como lo observa Rothbard (1962, p. 372), puesto que los accionistas (los propietarios) *eligen* delegar la responsabilidad de las operaciones en los administradores - subcontratando, si se quiere, el ejercicio de la función administrativa-, ellos mismos conservan en última instancia los derechos al control de las empresas.

(21) Compárese con Rothbard (1962, p. 538): “Los administradores asalariados pueden dirigir la producción o elegir procesos productivos de manera satisfactoria. Pero la responsabilidad última y el control de la producción recaen inevitablemente en el *propietario*, en el empresario a quien le pertenece el producto hasta que se vende. Es el propietario quien decide cuánto capital se debe invertir y en qué procesos. Y, en particular, es el *propietario* el que debe elegir a los administradores. Por lo tanto, las decisiones últimas con respecto al uso de su propiedad y a la elección de los hombres que van a administrarla deben ser tomadas por el propietario, y por nadie más”.

(22) El capítulo 1 de *Bureaucracy*, acerca de la administración de las ganancias y los orígenes de las ganancias empresariales, contiene una descripción notablemente perspicaz del cálculo económico en el capitalismo y de su imposibilidad en el socialismo. "Al empresario de una sociedad capitalista un factor de producción le advierte, mediante su precio: No me toques, estoy destinada a satisfacer otra necesidad más urgente. Pero en el socialismo esos factores de producción son mudos” (Mises, 1944, p. 29).

Mises proporciona también un análisis muy coasiano acerca de la decisión de fabricar o comprar, pero no hace cita alguna (p. 33).

(23) Acerca de la relación entre la dirección empresarial y el desempeño económico, véase también Gilson (1995).

(24) Tampoco niegan todas las perspectivas coasianas la importancia del conocimiento especializado o de las rutinas para determinar las capacidades de una empresa o su “aptitud esencial”. Por ejemplo, la economía de los costos de transacción simplemente sostiene que la necesidad del poder *ex post* de los contratos en presencia de inversiones específicas, y no del “conocimiento tácito” *per se*, es la manera más conveniente de considerar los límites de la empresa. Con respecto a que la economía austriaca es más compatible con la bibliografía sobre las capacidades [por razones sustanciales, y no sólo metodológicas], véase Minkler (1993b) y Langlois (1944a).

(25) Pueden encontrarse estudios críticos en Conner (1991) y Teece, Pisano y Shuen (1992).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Zoltan, y Gerlowski, Daniel A., *Managerial Economics and Organization*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J., 1996.
- Alchian, Armen A. y Demsetz, Harold, “Production, Information Costs, and Economic Organization”, *American Economic Review* 62 (1972): 777-95.
- Arrow, Kenneth J., *The Limits of Organization*, W. W. Norton, New York, 1974.
- Barone, Enrico (1908), “The Ministry of Production in the Collectivist State”. En: Hayek (ed.), 1935a, pp. 245-90.
- Batamarca, Robert, “Positive Economics and Praxeology: The Clash of Prediction and Explanation”, *Atlantic Economic Journal* 13 (2) (1985). 31-37
- Baye, Michael, y Beil, Richard, *Managerial Economics and Business Strategy*, Irwin, Burr Ridge, Ill., 1994.
- Bergson, Abram, “Socialist Economics”. En: Howard S. Ellis (ed.), *A Survey of Contemporary Economics*, vol. 1, Richard D. Irwin, Homewood, Ill., pp 412-48.
- Berle, Adolph A., y Means, Gardiner C., *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, New York, 1932.
- Boettke, Peter J. (ed.), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Edward Elgar, Aldershot, U. K., 1994.
- Boland, Lawrence A., “A Critique of Friedman's Critique”, *Journal of Economic Literature* 17 (1979): 503-22.
- Boudreaux, Donald J., y Holcombe, Randall G., “The Coasian and Knightian Theories of the Firm”, *Managerial and Decision Economics* 10 (1989): 147-54.
- Caldwell, Bruce J., “A Critique of Friedman's Methodological Instrumentalism”, *Southern Economic Journal* 47 (2) (1980): 366-74.
- , *Appraisal and Criticism in Economics: A Book of Readings*, Allen and Unwin, Boston, 1984.
- Coase, Ronald H.(1937), “The Nature of the Firm”. En: Coase, 1988b, pp. 33-55.
- (1972), “Industrial Organization: A Proposal for Research” En: Coase, 1988b, pp. 57-74.
- (1988a), “The Firm, the Market, and the Law”, University of Chicago Press, Chicago, 1988b
- , “The Institutional Structure of Production”, *American Economic Review* 82 (1991): 713-19.



- Conner, Kathleen, "An Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought within Industrial Organization Economics: Do We Have a New Theory of the Firm?", *Journal of management* 17 (1991): 121-54.
- De Marchi, Neil (ed.), *The Popperian Legacy in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988.
- Dickinson, Henry Douglas, "Price Formation in a Socialist Community", *Economic Journal* 43 (1933): 237-50.
- Eccles, Robert, y White, Harrison, "Price and Authority in Inter-Profit Center Transactions", *American Journal of Sociology* 94 (1988): Suplemento, S17-548.
- Ellig, Jerry, "Internal Pricing for Corporate Services". Documento de trabajo. Center for the Study of market Processes, George Mason University, 1993.
- , y Gable, Wayne, *Introduction to Market-Based Management*, Center for market Processes, Fairfax, Va., 1993.
- Ericson, Richard E., "The Classical Soviet-Type Economy: Nature of the System and Implications for Reform", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (4) (1991): 11-27.
- Fama, Eugene F., "Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy* 88 (1980). 288-307.
- Foss, Nicolai Juul, "More on Knight and the Theory of the Firm", *Managerial and Decision Economics* 14 (1993a): 269-76.
- , "Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives", *Journal of Evolutionary Economics* 3 (1993b): 127-44.
- , "The Two Coasian Traditions", *Review of Political Economy*, 4 (1993c): 508-32.
- , "The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Contemporary Theory", *Review of Austrian Economics* 7 11 (1994). 31-65 Traducido al español como "La teoría de la empresa: los austríacos como precursores y críticos de la teoría contemporánea", *Libertas* 26 (mayo de 1997): 3-46.
- Furubotn, Eirik, y Richter, Rudolph, *The New Institutional Economics: An Assessment*, Texas A&M Press, College Station, Texas, 1991.
- Gilson, Ronald J., "Corporate Governance and Economic Efficiency: When Do Institutions Matter?" Documento de trabajo N° 121, John M. Olin Program in Law and Economics, Stanford Law School, 1995.
- Gray, Alexander, *The Socialist Tradition: Moses to Lenin*, Longmans, Green, Londres, 1946.
- Grossman, Sanford J., y Hart, Oliver D., "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy* 94 (1986): 691-719.
- Hayek, F. A. (ed.) (1935a), *Collectivist Economic Planning*, Augustus M. Kelley, Clifton, N. J., 1975.
- , *Prices and Production*, Routledge and Kegan Paul, Londres, 1935b.
- (1937), "Economics and Knowledge". En: Hayek, 1948, pp. 33-56.
- (1940), "The Competitive Solution". En: Hayek, 1948, pp. 181-208.
- (1945), "The Use of Knowledge in Society". En: Hayek, 1948, pp. 77-91.
- , *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1948.
- Heilbroner, Robert L, *Between Capitalism and Socialism: Essays on Political Economics*, Random House, New York, 1970.
- , "Reflections after Comunist", *The New Yorker* (10 de septiembre de 1990): 91-100.
- Hirshleifer, Jack, "On the Economics of Transfer Pricing", *Journal of Business* 29 (1956): 172-89.

- Hoff, T. J. B. (1949), *Economic Calculation in the Socialist Society*, Liberty Press, Indianapolis, 1981.
- Holmström, Bengt R., y Tirole, Jean; "The Theory of the Firm". En: Richard Schmalensee y Robert D. Willig (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. 1, North Holland, Amsterdam, 1989, pp 61-133.
- Jacobson, Robert, "The 'Austrian School' of Strategy", *Academy of Management Review* 17 (4) (1992): 782-807.
- King, Elizabeth A., *Transfer Pricing and Valuation in Corporate Taxation: Federal Legislation vs. Administrative Practice*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1994.
- Kirzner, Israel M. , "The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians", *Review of Austrian Economics* 2 (1988): 1-18.
- Klein, Benjamin, Crawford, Robert A., y Alchian, Armen A., "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics* 21 (1978): 297-326.
- Klein, Peter G.(1994), "Mergers and the Market for Corporate Control". En: Boettke [ed.], 1994, pp. 394-401.
- Knight, Frank H., *Risk, Uncertainty and Profit*, Hart, Schaffner y Marx, New York, 1921.
- Kornai, Janos, "The Soft Budget Constraint", *Kyklos* 39 (1) (1986): 3-30.
- Kreps, David M., *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton University Press, Princeton, N. J., 1990.
- Lange, Oskar, "On the Economic Theory of Socialism", *Review of Economic Studies* 4 (octubre de 1936): 53-71, y 4 (febrero de 1937): 132-42. Revisado y republicado en Lippincott, 1938, pp. 55-143.
- (1958), "The Role of Planning in Socialist Economy" En: Morris Bornstein (ed.), *Comparative Economic Systems*, Richard D. Irwin, Homewood, III., 1969, pp. 169-81.
- (1965), "The Computer and the Market". En: Alec Nove y D. M. Nuti (eds.), *Socialist Economics*, Penguin Books, Londres, 1972, pp. 401-05.
- Langlois, Richard N., "Economic Change and the Boundaries of the Firm", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*; 144 (4) (1988): 635-57.
- , "Orders and Organizations: Toward an Austrian Theory of Social Institutions". En: Bruce J. Caldwell y Stephan Boehm (eds.), *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht y Londres, 1992a, . pp. 165-83.
- , "Transaction Costs Economics in Real Time", *Industrial and Corporative Change* 1 (1) (1992b): 99-127.
- (1994a), "The Boundaries of the Firm". En: Boettke (ed.), 1994, pp. 173-78.
- (1994b), "The 'New' Institutional Economics". En Boettke (ed.), 1994, pp.535-40.
- Lavoie, Don, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- Lerner, Abba, "Economic Theory and Socialist Economy", *Review of Economic Studies* 2 (1934): 51-61.
- Lippincott, Benjamin E. (1938), *On the Economic Theory of Socialism*, McGraw-Hill, 1964.
- Machlup, Fritz, *Führer durch die Krisenpolitik*, J. Springer, Viena, 1934.
- "Integrationshemmende Integrationspolitik". En: Herbert Giersch (ed.), *Benhard-Harms-Vorlesungen*, Institut für Weltwirtschaft, Kiel, 1974.
- (1976), "Discussion of the Four Papers". En: Moss (ed.), 1976, pp. 111-15.

- Manne, Henry G., "Mergers and the Market for Corporate Control", *Journal of Political Economy* 73 (abril de 1965): 110-20.
- Milgrom, Paul A., y Roberts, John, *Economics, Organization, and Management*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N. J., 1992.
- Minkler, Alanson P., "Knowledge and Internal Organization", *Journal of Economic Behavior and Organization* 21 (1)[lqq3aj; 17-30.
- , "The Problem with Dispersed Knowledge: Firms in Theory and Practice", (*Kyklos* 46 (4) (1993b): 569-87.
- Mises, Ludwig von, "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth". Trad. S. Adler, pp. 87-130, en Hayek (ed.), 1935a.
- , *Bureaucracy*, Yale University Press, New Haven, 1944
- , *Planned Chaos*, Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, N. Y., 1947. Reimpreso como "Epílogo" a Mises, *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, Liberty Classics, Indianapolis, 1981.
- (1949), *Human Action: A Treatise on Economics*, 3ª ed. rev., Henry Regnery, Chicago, 1966.
- Moss, Laurence S., *The Economics of Ludwig von Mises: Toward a Critical Reappraisal*, Sheed and Ward, Kansas City, 1976.
- Musgrave, Alan, "'Unreal Assumptions' in Economic Theory: The F-Twist Untwisted", *Kyklos* 34 (1981): 377-87.
- Nelson, Richard R., "Why Do Firms Differ, and How Does it Matter?", *Strategic Management Journal* 12 (1991): 61-64.
- Penrose, Edith (1959), *The Theory of The Growth of the Firm*, 3ª ed., Oxford University Press, New York, 1995.
- Pierson, N. G. (1902), "The Problem of Value in the Socialist Community". En: Hayek, 1935a, pp. 41-85.
- Putterman, Louis, *The Economic Nature of the Firm: A Reader*, Cambridge University Press, 1986.
- Richardson, G. B., "The Organisation of Industry", *Economic Journal* 82 (1972): 883-96. Reimpreso en Richardson, *Information and Investment: A Study in the Working of the Competitive Economy*, Clarendon Press, Oxford, 1990, PP. 224-42.
- Rizzo, Mario J. , "Praxeology and Econometrics: A Critique of Positivist Economics". En: Louis M. Spadaro (ed.), *New Directions in Austrian Economics*, Sheed Andrews and McMeel, 1978, pp. 40-56.
- Robbins, Lionel, *The Great Depression*, Macmillan, New York, 1934.
- Roe, Mark J., *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*, Princeton University Press, Princeton, 1994.
- Rogerson, William P., *Overhead Allocation and Incentives for Cost Minimization in Defence Procurement*, Rand Corporation, Santa Monica, Calif., 1992.
- Romano, Roberta, "A Guide to Takeovers: Theory, Evidence, and Regulation", *Yale Journal on Regulation* 9 (1992): 119-80.
- Rothbard, Murray N. (1962), *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*, 2 vols., Nash, Los Angeles, 1970.
- (1976), "Ludwig von Mises and Economic Calculation Under Socialism". En: Moss (ed.), 1976, pp. 67-77.
- , "The End of socialism and the Calculation Debate Revisited", *Review of Austrian Economics* 5 (2) (1991): 51-76.
- , Carta a Sandra K. Johnson, 20 de enero de 1993.

- Rubin, Paul H., *Managing Business Transactions: Controlling the Cost of Coordinating, Communicating and Decision Making*, Macmillan, New York, 1990.
- Salerno, Joseph T., "Postscript" a la reimpression de Mises, 1920. Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1990.
- Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Row, New York, 1942.
- Shelanski, Howard A., *Transfer Pricing and the Organization of Intrafirm Exchange*. Tesis de Ph. D. no publicada, Department of Economics, University of California, Berkeley, 1993.
- y Klein, Peter G., "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment", *Journal of Economics and Organization* 11 (2) (1995). 335-61.
- Staubus, George J., "The Market Simulation Theory of Accounting Measurement", *Accounting and Business Research* 16 (62) (1986): 117-32.
- Taylor, Fred M.(1929), "The Guidance of Production in a Socialist State". En: Lippincot, 1938, pp. 41-54.
- Teece, David J , Pisano, Gary, y Shuen, Amy, "Dynamic Capabilities and Strategy Management", Documento de trabajo. Center for Research in Management, Haas School of Business, University of California at Berkeley, 1992.
- Weber, Max (1921), *Economy and Society*, University of California Press, Berkeley, 1978.
- Williamson, Oliver E., *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York, 1975.
- , *The Economic Implications of Capitalism*, Free Press, New York.
- , "Private Ownership and the Capital Market". En: Horst Siebert (ed.), *Privatization: Symposium in Honor of Herbert Giersch*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, pp. 27-54.
- , *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, 1996.
- Winiecki, Jan, "Why Economic Reforms Fail In the Soviet Union", *Economic Inquiry* 28 (1990): 195-221.