

FUNDAMENTOS DE LA ECONOMÍA INSTITUCIONAL CONTEMPORÁNEA PARA LA DEFINICIÓN DE UNA FIRMA Y LA DELIMITACIÓN DE SUS FRONTERAS

(Recibido: 18 julio 2011-Aceptado: 13 octubre 2011)

Resumen

En las principales corrientes teóricas de la economía institucional contemporánea (economía de los costos de transacción y teoría de las capacidades dinámicas-evolucionista) se sostiene que la empresa o firma es un importante mecanismo de coordinación de las actividades económicas que compete con el mercado. Sin embargo, cada una de las posturas difiere en identificar los elementos centrales que moldean a una empresa, pero al mismo tiempo comparten algunas hipótesis fundamentales como la racionalidad limitada de los agentes y la información asimétrica. Así, en el documento se intenta esclarecer los elementos que pueden ayudar a definir una firma y a delimitar las fronteras de la empresa utilizando los instrumentos de la economía institucional.

Palabras clave: definición y fronteras de la firma, costos de transacción, recursos y capacidades estratégicas, rutinas.

Abstract

In the main theoretical currents of contemporary institutional economics (economics of transaction costs and the theory of dynamic capabilities-evolutionary) argues that the enterprise or firm is an

* Doctorante en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana y Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma del Estado de México.

important mechanism for coordination of economic activities that compete with the market. However, each one position differs to identify the core elements that shape an enterprise, but also share some fundamental assumptions of bounded rationality of agents and asymmetric information. Thus, the paper attempts to clarify the elements that can help to define a firm and delimit the boundaries of the enterprise using the tools of institutional economics.

Key words: definition and boundaries of the firm, transaction costs, resources and strategic capabilities, routines.

Clasificación JEL: D21, D23, L25

Presentación

42 Sin duda, el conocimiento estándar sobre lo que significa o representa una empresa es insuficiente para dimensionar adecuadamente la importancia de este mecanismo alternativo de coordinación económica. La concepción de la firma como una función de producción no ayuda mucho para su comprensión; sin embargo, la teoría neoclásica con esta noción, actúa como una plataforma de arranque. En este sentido, no resulta extraño que la economía de los costos de transacción (una de las principales líneas de la economía institucional contemporánea) conserve en sus análisis importantes preceptos neoclásicos y a la vez enfrente a algunos con determinación.

Asimismo, otras posturas institucionales sobre la teoría de la empresa (teoría de los recursos y de las capacidades dinámicas, teoría evolucionista) han logrado consolidar sendas líneas de investigación mediante la construcción de críticas bien sustentadas a la economía neoclásica y a la teoría de los costos de transacción, pero a la vez compartiendo algunas hipótesis centrales con la última.

Pues bien, en el presente documento se hace un esfuerzo por esclarecer los principales elementos que están detrás de la concepción y el alcance (fronteras) de la firma desde la perspectiva de la economía institucional contemporánea. En efecto, se procura identificar los principales elementos de las distintas perspectivas teóricas para la construcción de una respuesta más consistente a la pregunta fundamental: ¿cómo se definen las empresas y hasta dónde son capaces de coordinar las actividades económicas en comparación a otras alternativas como el mercado?

Para estructurar adecuadamente los argumentos, este documento se divide en dos apartados. En el primero se introducen los elementos de análisis más importantes para ir delineando una concepción de la firma tanto en la economía de los costos de transacción como en la teoría de las capacidades dinámicas-evolucionista. En la parte segunda, nos damos a la tarea de llegar a una definición de la empresa y a delimitar sus fronteras a partir de los fundamentos de las dos perspectivas teóricas mencionadas. Por último, se presentan las reflexiones finales en las que se hace un esfuerzo por llegar a una categoría unificada y a establecer elementos complementarios para comprender las fronteras de las empresas.

1. Controversia sobre los elementos básicos para una concepción de la empresa

A raíz de la ausencia de una explicación amplia de la organización de las empresas en la teoría ortodoxa, los avances de la economía de los costos de transacción (ECT) y de la teoría de las capacidades dinámicas y evolucionista a favor de fundamentar y contestar la pregunta de por qué existen las empresas y cómo éstas se organizan, han contribuido a fortalecer una línea de investigación muy prolífica en la microeconomía.

Lo anterior es importante porque las empresas son agentes determinantes en una economía capitalista, ya que organizan los principales procesos productivos y generan la mayor parte del empleo y de los productos, formando y transformando los recursos o aplicando y renovando todo tipo de tecnologías. Por tanto, comprender la coordinación de sus actividades debe ser una tarea central de la teoría económica (Gandlgruber, 2007: 129). Es por eso que en las siguientes páginas se rescatan los principales elementos de las dos posturas principales de la economía institucional que van delineando los principales elementos a considerar para una eventual definición y delimitación de las fronteras de la firma.

1.1. De las generalidades de la empresa en la teoría neoclásica a la empresa en la ECT

En la teoría neoclásica, la empresa puede describirse como una función de producción y su tamaño se determina por el alcance de la tecnología; pero así entendida, la firma queda muy limitada en su definición; además, por hipótesis como la del mercado competitivo, se asume que esta institución para coordinar la actividad económica es de tamaño estándar sin poder de mercado. También se sostiene que el precio es el principal mecanismo de coordinación.

En una refinación de la teoría neoclásica y eliminando la hipótesis de mercados competitivos, del trasfondo de la función de producción surge la teoría de la organización industrial en la que la competencia monopólica e imperfecta tuvieron un éxito espectacular (Williamson, 1996: 13). No obstante, a pesar de los avances de esta teoría para explicar el funcionamiento de la industria y la empresa, ésta se sigue presentando como una gran caja negra pues no considera la estructura económico-social. En sus críticas a la teoría neoclásica, Winter (1996: 248-250) menciona que si nos preguntamos lo que puede decirse acerca de una empresa en una economía de mercado, la respuesta puede ser el silencio seguido de una lista de respuestas conflictivas; y entonces, los elementos básicos de esa concepción serían: i) las empresas se caracterizan por las transformaciones tecnológicas de las que son capaces, mediante conjuntos de producción o funciones de producción; ii) son actores unitarios y racionales que maximizan el beneficio; iii) operan en mercados de bienes homogéneos y en mercados instantáneos y contemporáneos para insumos y productos, y, iv) los arreglos contractuales son la ausencia total de la discusión. Las contribuciones particulares pueden explorar los efectos de la modificación de un supuesto, pero los elementos básicos permanecen intactos. Abrir esa caja negra quizá sea una de las partes más interesantes de la investigación económica.

En este sentido, una de las respuestas más elaboradas a la pregunta de por qué existen las empresas, viene de la economía institucional. En esta postura, las empresas son consideradas como una forma institucional específica de coordinar actividades productivas que muestra ventajas en el gobierno de las transacciones (Gandlgruber, 2007: 132). Por consiguiente, la corriente neoclásica no es la única vía para estudiar los fenómenos económicos, ni es la óptica más instructiva. El otro enfoque es la ciencia del contrato (ECT) que fue negada, desde su surgimiento en 1937 hasta los 1970 (Williamson, 2002: 172).

En 1937 aparece por primera vez un artículo que abordó los costos de transacción como un argumento central para explicar los modos alternativos de organizar a la actividad económica, pero tuvieron que pasar más de 30 años para que sus planteamientos fueran retomados y refinados. En efecto, es a principios de los 1970 cuando resurge potente la ECT que desde entonces ha registrado avances notables (Williamson, 1996; Winter, 1996; Coase, 1988). Winter resalta que después de desperdiciar por lo menos un tercio de siglo sin tomarse en serio a “La naturaleza de la empresa”, la disciplina muestra ahora señales de una aceleración notable de su progreso (Winter, 1996: 269).

Pues bien, la ECT establece que la teoría de la organización económica debería basarse en un examen de los costos (antes que en el monopolio), y que los costos deberían investigarse en términos comparados. En consecuencia, el ahorro comparativo en los costos de transacción tendría que ser el argumento principal, al que podrían añadirse el monopolio y otras explicaciones, pero ninguna de las cuales alcanzaría el argumento principal (Williamson, 1996).

Así pues, Foss y Klein (2005: 4-9) hacen una síntesis de las características básicas de la teoría moderna de la firma (costos de transacción) en los siguientes términos:

<i>Característica</i>	<i>Explicación</i>
Cognición	Sigue algunos supuestos neoclásicos. Depende mucho de la economía de la información y de la teoría de juegos. La racionalidad limitada es invocada ocasionalmente; pero, la mayoría de los problemas de contratación recurren al concepto de información asimétrica; así pues, los jugadores nunca pueden ser sorprendidos. El papel de la racionalidad limitada es dar una razón del por qué los contratos son incompletos; por tanto, esta racionalidad nunca tiene un papel central en la teoría de Williamson. También, se asume un comportamiento oportunista, pero éste raramente se observa porque las estructuras de gobernación lo mitigan. No obstante, quizá el mayor problema sea la suposición de que toda motivación es extrínseca.
Alternativas dadas	Las situaciones de decisión están dadas. La elección de la organización económica eficiente está representada como un problema de maximización. No hay aprendizaje, no se requiere descubrimiento empresarial, no hay un tratamiento explícito para la innovación de nuevas formas contractuales u organizacionales. En suma, las estrategias están dadas.
Motivación	Fuertes incentivos monetarios llevan a realizar un mayor esfuerzo.
Explicación de la organización económica	Generalmente, ignora muchos problemas de coordinación, enfocándose en los incentivos. La función de los contratos, las estructuras de gobernación, y los mecanismos como la reputación dan a los agentes los incentivos para elegir un equilibrio paretiano. Las causas de la ineficiencia que impiden alcanzar la mejor solución son los costos de transacción. Los costos de producción no juegan un papel central en la explicación.
Individualismo metodológico	Los agregados no juegan un papel independiente en la explicación, en el sentido de ser agentes causales. El objetivo es explicar las formas contractuales y organizacionales en términos de las acciones individuales.
Modo de explicación	Se supone que la organización económica eficiente es elegida conscientemente por agentes racionales bien informados.

Para la ECT de Coase-Williamson, una empresa existe cuando un agente o un grupo de agentes determinan que la forma más económica de llevar a cabo un plan de producción es generar el bien dentro de una empresa y no comprarlo en el mercado (Gandlgruber, 2007: 134).

Al respecto, Williamson (2005, retomado en Gandlgruber, 2007: 136) sostiene que en comparación con el mercado, la creación de una firma tiene implicaciones importantes en cuanto a la intensidad de los incentivos, el control administrativo y el régimen legal de contratos: la integración de las actividades en un régimen unificado permite un control administrativo alto en comparación con el mercado. Al mismo tiempo, la intensidad de los incentivos se reduce por la ausencia de la competencia y otros esquemas de incentivos directos en el mercado; mientras las adaptaciones en el mercado son independientes o autónomas entre sí, la empresa constituye procesos coordinados de adaptación.

Foss y Klein (2005: 7) señalan que una de las críticas a la teoría de los costos de transacción es que hace uso de las herramientas de análisis que pueden servir bien al mercado (intercambio) para analizar la organización de la firma, pero, las firmas son diferentes de los mercados. Entonces, hay que utilizar otros instrumentos.

Williamson reconoce que muchas ramificaciones de la racionalidad limitada deben explorarse para ayudar a identificar aquellas regularidades en la toma de decisiones que difieren del modelo neoclásico; adicionalmente, sostiene que los hallazgos de la psicología cognitiva son consistentes con la triple economía de los costos de transacción (racionalidad limitada, contratación esperada y oportunismo) para describir a los agentes humanos. Además, muchos límites de la racionalidad son mitigados por la organización, porque ésta tiene recursos para la especialización que permite economizar con esfuerzo cognitivo (Foss y Klein, 2005: 10). En opinión de estos autores, trabajar con supuestos motivacionales alternativos puede ser una forma más fructífera para abordar los problemas de la firma.

Recapitulando, sin pretender ser exhaustivo, las principales herramientas para analizar las características de las empresas desde la perspectiva de la ECT son las siguientes: primero, la firma se concibe como una forma institucional de coordinación de la actividad económica (la otra institución estaría representada por el mercado), entonces, la empresa puede considerarse como un mecanismo alternativo al mercado para organizar la actividad económica; segundo, esta manera de coordinación se rige por la comparación de los costos de transacción, es decir, las actividades se centralizarán en una firma siempre y cuando los costos de transacción sean menores a los que se registran en el mercado; la tercera propiedad estaría representada por los contratos, pues una firma permite reducir enormemente los contratos que se necesitarían en el mercado para la elaboración de un bien final; en cuarto lugar, como se supone que los agentes van más allá del egoísmo natural smithiano (en Williamson, 1975, se sostiene que los agentes no sólo son egoístas sino que son oportunistas [egoístas dolosos]), en efecto, los contratos también ayudan a eliminar o al menos mitigar el comportamiento oportunista de los agentes debido a la información asimétrica que poseen los agentes cuando llegan a un arreglo contractual (por ejemplo, el empresario y el empleado).

No obstante, a pesar de estos poderosos instrumentos de análisis, la ECT no logra deslindarse de la cognición ortodoxa de la firma en el sentido de que supone que no hay aprendizaje en las organizaciones (empresas), que los agentes realizan elecciones inteligentes entre alternativas dadas, y aunque se trata de un óptimo paretiano restringido se sigue trabajando con el supuesto de la maximización y de la eficiencia en la asignación de los recursos. Asimismo, al igual que los pilares de la economía neoclásica, se sigue trabajando con el individualismo metodológico.

Por último, si bien sobre la ECT se han sucedido una serie de críticas que no van directamente a enriquecer la controversia de lo que significa una empresa, lejos de debilitar a esta postura, tales críticas han contribuido a su fortalecimiento y a su expansión, pues de ahí se han derivado teorías complementarias que en ningún momento, por ejemplo, cuestionan el fundamento básico de la racionalidad limitada o la información asimétrica de los agentes. Un panorama en este sentido puede obtenerse a partir de revisar los trabajos de Kay (1988), Foray (1991), Winter (1996), y Taboada (2004), entre otros. Otra estructura teórica de la economía institucional contemporánea, para explicar el funcionamiento de la empresa se constituye por una postura que parece complementaria conformada por la teoría de los recursos y las capacidades dinámicas en conjunción con la teoría evolucionista que hacen de la producción su interés fundamental (Winter, 1996: 260, 263). Perspectiva que se analiza en las siguientes líneas.

1.2. Preceptos básicos en la teoría de las capacidades dinámicas-evolucionista

Las contribuciones de los académicos inscritos en la economía heterodoxa, evolucionista y de la gestión estratégica, -denominadas más específicamente como teoría de las capacidades, de las capacidades dinámicas o de las competencias-, han lanzado sus críticas contra la ECT de Williamson-Coase, estos investigadores comienzan con la generalización empírica de que el conocimiento específico de la firma es difícil, tácito y se desarrolla a través de procesos de trayectoria dependiente. Esto implica que las organizaciones están, necesariamente, limitadas en lo que éstas saben cómo hacer bien. Capacidades diferentes implican diferencias en términos de la eficiencia con la que los recursos son desplegados. Capacidades superiores implican la capacidad para disfrutar de una larga vida de ganancias (Foss y Klein, 2005: 11).

En sus elementos de la teoría cognitiva de la empresa, Nooteboom (2005) sostiene que la diversidad es una condición crucial para el aprendizaje y la innovación. La diversidad se relaciona con el número de agentes (empresas) con conocimientos y/o habilidades diferentes, los cuales se involucran en un proceso de aprendizaje o innovación por interacción.¹ Adicional al

¹ De hecho, Nooteboom (2005) en su teoría cognitiva desarrolla el concepto de interaccionismo metodológico que se ubica en un punto intermedio entre el clásico individualismo metodológico de la economía ortodoxa que subestima la socialización de los agentes y el colectivismo metodológico de la sociología que ubicaría a los agentes (empresas) en una sobresocialización y, por tanto, en una ambigüedad para la detección de las propiedades que se ponen en juego cuando los agentes interactúan. El tratamiento de Figueiredo (2002a, 2002b) de la absorción-formación de capacidades tecnológicas al interior de una firma, también se adhiere a un interaccionismo metodológico sin hacerlo explícito, pues

número de agentes involucrados, una segunda dimensión de la diversidad es el grado al cual su conocimiento o habilidades son diferentes. En efecto, personas y empresas perciben, entienden y evalúan su entorno de manera diferente originando una distancia cognitiva entre ellas por la forma en que éstas han desarrollado su cognición a lo largo de sus diferentes trayectorias de vida (Nooteboom, 2006). Asimismo, Figueiredo (2002b), en su discusión sobre la formación de capacidades tecnológicas, sostiene que la diversidad de procesos es necesaria para garantizar una adecuada adquisición de conocimiento por los individuos que después mediante la interacción los convierten o aplican a un nivel organizacional. La variedad (diversidad) es entendida por Figueiredo como la presencia de diferentes procesos de aprendizaje dentro de la empresa.

En Nooteboom (2005 y 2006) se entiende que la intención de disminuir las brechas cognitivas entre los individuos que conforman una organización es la razón principal de la existencia de la firma. Una mayor similitud de la percepción, el entendimiento y la evaluación de los elementos que se relacionan para llevar a cabo actos económicos o productivos es una condición necesaria para ir construyendo programas o guiones que permitan establecer de manera cotidiana ciertas prácticas básicas *core competencies* en las empresas y que sean la base de decisiones heurísticas sobre la producción. Pero, estas *core competencies* siempre deberán retroalimentarse en el entorno económico de la competencia y aún de otros asuntos sociales.

Estos argumentos encajan bien con los estudios de Figueiredo (2002a, 2002b) en los que se realiza un análisis comparativo de dos grandes empresas siderúrgicas de Brasil que fueron desarrollando trayectorias diferentes en la formación de capacidades tecnológicas. Los resultados son contundentes cuando el autor señala que la empresa con una mayor variedad de opciones para allegarse de conocimiento tecnológico-productivo, una intensidad elevada en el aprovechamiento de esa variedad, una mejor funcionalidad (gestión adecuada de la variedad e intensidad) y un interaccionismo efectivo entre lo que viene de fuera y su internalización en la empresa, registró un desempeño económico-productivo mucho mejor, y como se reconoce en el trabajo de 2002a, la conformación de una trayectoria tecnológico-productiva exitosa conduce a una valoración financiera mayor de la misma empresa.

Antes de proseguir, es conveniente hacer un paréntesis en los siguientes términos: se aclara que cuando los recursos y las capacidades presentes en una empresa se analizan desde una perspectiva estática, que en ocasiones se considera como teoría (de los recursos y las capacidades) parece caminar como otro enfoque que marca su distancia de la teoría evolucionista; sin embargo, cuando a esos recursos y a esas capacidades se les agrega una mirada dinámica (de cambio permanente), las fronteras entre el punto de vista de los recursos y las capacidades, y el enfoque evolucionista se desvanecen. Por ese motivo, en este trabajo ambos enfoques se consideran en una sola perspectiva.

Dado lo anterior, Nelson y Winter (1982), así como Richardson (1972) sostienen que la razón de la existencia de las empresas es el resultado de la continuidad de la acción productiva en procesos denominados “actividades empresariales” relacionados con sus “capacidades”. Por lo tanto, las empresas deben pensarse como agentes que llevan a cabo actividades más

que como generadoras de productos; tales capacidades particulares están en función de las habilidades, las experiencias y las conexiones de mercado. Esta manera de interpretar a la firma, también es cercana a la concepción de Penrose (1959), que define a la empresa como un conjunto de recursos productivos, cuya disposición entre usos alternativos y en el tiempo está en función de la decisión administrativa.²

Los procesos de generación de recursos, competencias y capacidades son aspectos fundamentales para explicar la existencia de la empresa en términos institucionales; asimismo, la creación y existencia de la empresa es parte de una continuidad institucional, histórica y legal. Los agentes (empresas) llevan a cabo actividades alrededor de las instituciones que permiten integrar tales organizaciones (Hodgson, 1998; Gandlgruber, 2007).

De hecho, existen formas de ajuste dinámico que son muy diferentes de aquellos mecanismos de asignación postulados por la teoría neoclásica. Tales formas están relacionadas con el cambio técnico y el cambio institucional o la ausencia de éstos. En realidad, la estructura socio-institucional siempre influye y puede a veces facilitar o retardar los procesos de cambio técnico y estructural, la coordinación y el ajuste dinámico. Tales efectos de aceleración o retardación se relacionan no nada más a las imperfecciones del mercado, sino también a la naturaleza de los mismos mercados, y al comportamiento de los agentes (Freeman, 1988).

De acuerdo a la economía fundamentada en los principios del viejo institucionalismo americano (bases históricas de la corriente evolucionista) y siguiendo a Gandlgruber, la estructura interna de actividades, la cultura corporativa, las capacidades y los efectos específicos del aprendizaje son la base para que la empresa pueda cumplir con su papel. En este sentido, la empresa no sólo está constituida por individuos, capital y conocimiento codificado que se pueda integrar y desintegrar fácilmente con operaciones en el mercado; sino que la firma es sobre todo, una estructura idiosincrásica cuyas relaciones y rutinas alcanzan el valor y la capacidad que representan sólo en la combinación existente. Adicionalmente, debe quedar claro que las tres instituciones paradigmáticas de la economía institucional para comprender a la empresa son los contratos, las rutinas y los hábitos (Gandlgruber, 2007: 141). Las dos últimas instituciones son muy características de la economía evolucionista.

Algunos autores representativos de este enfoque (Demsetz, Kogut y Zander, Hodgson), también reclaman que la existencia de la firma se puede explicar en términos basados en el conocimiento y sin hacer uso del supuesto del oportunismo. Así, las firmas existen por razones de economización en los gastos, en la comunicación y la coordinación del conocimiento. Kogut y Zander agregan que las firmas existen porque éstas pueden crear ciertos activos –como

señala que la interacción significa la forma en que los procesos de aprendizaje se influyen uno al otro. La interacción entre la adquisición de conocimiento y su proceso de conversión (utilidad productiva) importan para la construcción de capacidades.

² Esta decisión se vincula con la importancia de las instituciones en las actividades empresariales, dado que se fundamenta en reglas compartidas de decisión y otras instituciones a la hora de aplicar las decisiones en la empresa (Gandlgruber, 2007: 138).

capacidades de aprendizaje o un contexto compartido— que los mercados no pueden generar. Las ventajas de las firmas sobre los mercados se derivan de su capacidad para ofrecer principios organizacionales que no se reducen a los individuos (en Foss y Klein, 2005: 12-13).³

Un aspecto que impacta en la concepción de la empresa es la distribución asimétrica de la información que tiene varias implicaciones (Albach, 1999; en Gandlgruber, 2007: 145). Primero está el hecho de diseminar, ordenar y vincular; así pues, un sistema de información emplea recursos humanos, físicos y organizativos, que no están disponibles para la adquisición de otros insumos; segundo, la distribución de la información consume tiempo; tercero, en la distribución de la información pueden ocurrir errores; cuarto, la información requerida tiene diferentes grados de acceso, por lo cual las decisiones reales difieren de las óptimas con información completa. Por lo tanto, el acceso a la información es fundamental y explica, en parte, la existencia de la empresa. La manera en cómo se enfrentan los problemas de información depende de las instituciones que orientan a los individuos.

Asimismo, Langlois *et. al.* (1999, en Gandlgruber, 2007: 46) establecen que la necesidad de administrar, analizar y generar conocimiento de todo tipo es la razón de ser fundamental de la empresa. Entonces, las empresas existen para reunir, retener y acrecentar los conocimientos que son necesarios para llevar a cabo actividades productivas.

Otra categoría principal para la existencia de la empresa en la teoría de las capacidades dinámicas-evolutiva, es el aprendizaje como proceso de transformación organizacional (argumento central en los trabajos de Figueiredo). En condiciones cambiantes dentro y fuera de la empresa, sin aprendizaje la formación de capacidades no sería posible y, por consiguiente, tampoco la existencia de las empresas. Los individuos que colaboran en una firma tienen que adquirir marcos cognitivos compartidos que les permitan percibir, interpretar y evaluar de manera compatible. Así, la esencia de la empresa es su carácter organizador del aprendizaje colectivo. De hecho, el aprendizaje individual y organizacional y, la adaptación a nuevas condiciones productivas y tecnológicas constituyen razones de ser de la empresa. El aprendizaje lleva a un desplazamiento continuo de las actividades de la empresa. La información y su procesamiento son aspectos claves para la existencia de la empresa institucional, ya que es con instituciones como las empresas filtran, comprenden y utilizan la información (Gandlgruber, 2007: 147-148).

En suma, sin pretender agotar las diversas aristas para el análisis de las empresas en la perspectiva de las capacidades dinámicas-evolucionista, se pueden rescatar algunos rasgos sobresalientes, veamos:

- i) Las empresas poseen recursos (activos físicos e intangibles) y capacidades únicas que permiten una diferenciación entre ellas, esa unicidad delinea trayectorias productivas

³ Sin embargo, tales autores (Foss y Klein) señalan que el problema con este argumento es que no se caracteriza de manera suficiente a las firmas, pues los mercados pueden cultivar capacidades de aprendizaje y contextos compartidos (como en los distritos industriales).

diferentes. Por consiguiente, se puede decir que las firmas se conciben como auténticas estructuras idiosincrásicas.

- ii) Cuando las empresas recién se inician podría suceder que poseyeran pocos recursos o capacidades únicas que limitaran su capacidad productiva; pero ese estado inicial no implica que las firmas no puedan desarrollar más y mejores capacidades, en otras palabras, las propias empresas desarrollan una capacidad específica para el aprendizaje. Este es un fundamento que distingue claramente a este enfoque de la ECT.
- iii) La diversidad de cogniciones dentro de la empresa y en su entorno (distancia cognitiva de los agentes) potencializan el aprendizaje. Precisamente, bajo el axioma de la racionalidad limitada, los individuos integrantes de una firma pueden complementar sus capacidades de cálculo y compatibilizar o mejorar sus percepciones del mundo (problemas) para lograr estándares productivos satisfactorios.
- iv) El esfuerzo de las firmas por desarrollar algunos activos, capacidades y actividades muy específicas (*core competencies*), entre ellas todas las actividades relacionadas con la producción, conlleva la intención de establecer programas o guiones (rutinas organizacionales) que sirvan de referencia para la solución de problemas productivos convencionales (las empresas construyen sus alternativas, éstas no están dadas como supone la ECT). Esa rutinización implica un proceso de toma de decisiones heurísticas para la solución de los problemas productivos.
- v) Sin embargo, la existencia de guiones para la solución de los problemas cotidianos de la producción (Nooteboom, 2005) no impide la posibilidad de un cambio permanente. Normalmente, las firmas siempre enfrentan contingencias que se originan en su interior o que vienen de fuera, para su atención y solución el repertorio de los guiones o programas no ayuda mucho; por lo tanto, las empresas se embarcan en un proceso de búsqueda continua (innovación o cambio permanente). Incluso, en algunas firmas esa búsqueda permanente se convierte en una nueva rutina. De hecho, Hodgson (2007) sostiene que la evolución de las organizaciones se origina por mecanismos selectivos internos y por otros que son delineados por el entorno.
- vi) Finalmente, en algunos trabajos de la perspectiva capacidades dinámicas-evolucionista (Hodgson, 2007; Nooteboom, 2005 y 2006; Figueiredo, 2002a y 2002b) se reconoce explícitamente un interaccionismo metodológico, pues los agentes aprenden mediante la interacción reduciendo sus distancias cognitivas respecto a la percepción, entendimiento y evaluación del mundo que los rodea. Este interaccionismo también deslinda claramente a este enfoque de la ECT.

Con todo y el potencial de esta corriente de la economía institucional, y coincidiendo con Foss y Klein (2005: 14) se establece que hay dos grandes problemas que pueden dificultar su progreso. El primero es que la naturaleza del constructo central (capacidades) es altamente confuso, no está claro cómo se conceptualizan las capacidades, así como su dimensionamiento y cómo se miden, tampoco es claro cómo surgen y son cambiadas por la acción individual. El segundo problema, es que los mecanismos entre las capacidades y la organización económica

no son claros. En fin queda pendiente una respuesta satisfactoria a estos cuestionamientos, pero a la vez pueden inspirar nuevas investigaciones en este sentido.

Después de clarificar los elementos teóricos puestos en escena por las posturas institucionalistas contemporáneas sobre las variables que deben considerarse en la discusión de la justificación de la existencia de las empresas, en el siguiente apartado se realiza un esfuerzo por definir y delimitar fronteras teóricas de las firmas a partir de los mismos enfoques de la economía institucional.

2. Hacia una definición y delimitación institucional de la empresa

En las líneas previas se han evidenciado los elementos que son necesarios para dar forma a una teoría de la empresa con las aportaciones de la economía institucional en sus dos vertientes más influyentes, ECT y la teoría de las capacidades dinámicas-evolucionista. Este recorrido sienta las bases para establecer tanto una definición de la firma como los alcances de la misma.

51

Como lo establece Gandlgruber (2007: 172), al introducir nuevas formas de concepción de la empresa como elemento de la estructura institucional de la producción, el análisis de su frontera se convierte en una prioridad en la agenda de investigación de la economía institucional.

2.1. Definición y fronteras de la firma en la ECT

Nuestra comprensión de las empresas puede mejorar si reconocemos que la administración es un recurso empleado en un mundo donde el conocimiento es incompleto y se obtiene a cierto costo. El costo de transacción y el costo de administración, son los costos de la organización de los recursos respectivamente, a través de los mercados y dentro de las empresas (Cheung, 1983; Demsetz, 1996: 221, 224).

En los intentos por aclarar los límites de las empresas, partiendo de una estructura industrial donde existen monopolios, la pregunta fundamental que hace la ECT es: ¿por qué una gran empresa no realiza toda la producción, a sabiendas de que el monopolio tiene el poder de mercado suficiente para eliminar sin problemas a las muchas pequeñas empresas que también participan en el mercado? Al parecer, la respuesta se encuentra en los costos de transacción de las propias actividades de la organización económica.

Debe advertirse que la teoría transaccional no pretende sustituir el razonamiento que subyace en buena parte de la teoría neoclásica,⁴ más bien, lo que señala es que la organización económica se lleva a cabo de dos maneras. Por un lado, están las transacciones de mercado que son espontáneas y cuyo mecanismo de coordinación son los precios y, por el otro están las empresas, de tal manera que las últimas representan un modo alternativo para organizar la actividad económica.

⁴ Un mayor énfasis en los costos de transacción no niega el potencial ganado de la especialización a través de la división del trabajo o de la coordinación más eficiente de los esfuerzos productivos (Cheung, 1983: 4).

Fuera de la empresa, los movimientos de los precios dirigen la producción, que se coordina mediante una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Al interior de una empresa, las transacciones de los mercados se eliminan y en su lugar surge el empresario coordinador que dirige la producción (Coase, 1937 [1996] y 1988; Williamson, 2002:178).

Las empresas compran insumos cuando pueden obtenerlos más baratos que si los produjeran ellas mismas (Demsetz, 1996: 227).

En efecto, Coase (1937 [1996: 33-34]) señala:

La razón principal de la conveniencia del establecimiento de una empresa pareciera ser la existencia de un costo en el uso del mecanismo de los precios. El costo más obvio de la 'organización' de la producción mediante el mecanismo de precios es el descubrimiento de los precios relevantes. Este costo podría reducirse, pero no eliminarse, por el surgimiento de especialistas que vendan esa información. Los costos de la negociación y conclusión de un contrato separado para cada transacción de intercambio que ocurra en un mercado también deberán tomarse en cuenta... Es cierto que no se eliminan los contratos cuando hay una empresa, pero sí se reducen grandemente. Un factor de producción (o su dueño) no tiene que hacer una serie de contratos con los factores con los que coopera dentro de la empresa, como sería necesario, por supuesto, si esta cooperación fuese resultado directo de la operación del mecanismo de los precios. Esta serie de contratos se sustituye por un solo contrato... En los términos del contrato, el factor acepta obedecer las órdenes de un empresario, *dentro de ciertos límites*, a cambio de cierta remuneración (la que puede ser fija o fluctuante). La esencia del contrato es que sólo debe establecer los límites de las facultades del empresario. Por lo tanto, dentro de estos límites, el empresario podrá dirigir a los otros factores de la producción.

Entonces, la empresa sería algo así como el cúmulo de relaciones con los factores de la producción cuando un empresario toma la dirección de los mismos.

Bajo el enfoque de Coase, se puede identificar claramente qué es una firma y, por lo tanto, su tamaño, si se reúnen las siguientes condiciones: los productores venden directamente a los consumidores por medio de transacciones completas; los agentes o empresarios mantienen sólo contratos de salario o renta con los propietarios de insumos y; no hay una relación contractual entre los agentes. Decir que un tipo de contrato reemplaza a otro, es lo mismo que decir que la firma reemplaza al mercado de producto. El tamaño de la firma se va a determinar en el momento en el que el reemplazamiento contractual es determinado. No es correcto pues, decir que una firma reemplaza al mercado. Más bien, un tipo de contrato reemplaza a otro tipo. La dirección es por medio de una mano visible no por una invisible como en el mecanismo de los precios (Cheung, 1983: 10, 19).

Maurice Dobb (en Coase, 1937 [1996]), advirtió que había algo más importante que las relaciones dentro de cada unidad dirigida por un empresario; existían las relaciones del empresario con el resto del mundo fuera de su esfera inmediata ya que el empresario también se ocupa de la división del trabajo dentro de cada empresa, planea y organiza conscientemente, pero a la vez está vinculado con una especialización económica mayor de la que él mismo es sólo una unidad especializada, pues desempeña el papel de una sola célula en un organismo más grande, en general, siendo inconsciente de la función más amplia que desempeña.

Lo que debemos inquirir, si permanecemos en el marco coasiano, no es si el costo de administración es mayor o menor que el costo de transacción, sino la suma del costo de administración y el de transacción en que se incurre con la producción interna cuando es mayor o menor que la suma del costo de administración y el de transacción en que se incurre con la compra en los mercados ya que ambas opciones implican las dos categorías de costos (Demsetz, 1996: 225).

Asimismo, Demsetz (1996: 229, 232), en un intento por construir una definición amplia, señala que cada empresa es un conjunto de conexiones con la tecnología, el personal y los métodos, todo ello contenido y constreñido por una capa aislante de información específica para la empresa, y este conjunto no puede modificarse o imitarse con facilidad o rapidez. Los componentes de este conjunto, destacados por la ECT son importantes, pero no son los únicos; además, es más simple y menos engañoso decir que la especificidad de los activos aumenta la pérdida derivada del incumplimiento del acuerdo, que decir que ellos aumentan el costo de transacción.

El mismo autor identifica tres aspectos del nexo de contratos que influyen en la coordinación empresarial. Tales aspectos abandonan la cuestión de los absolutos poniendo en su lugar una cuestión de relativos, a partir de los cuales se contesta el interrogante de ¿cuándo es un nexo de contratos algo más semejante a una empresa? Veamos:

- i) una característica común de las actas constitutivas es la cláusula sobre las actividades de la empresa que implican un acuerdo para la especialización;
- ii) la duración esperada de la asociación entre los propietarios del mismo insumo, la empresa vista como una producción en equipo exhibe una significativa continuación de la asociación mencionada;
- iii) el grado de la dirección consciente que se usa para guiar la utilización de los recursos, es mínimo en las transacciones del mercado instantáneo, pero es más importante en un contexto donde se recurre a la continuidad de la asociación. La dirección de unos por otros capta el espíritu de la coordinación administrada (Demsetz, 1996: 238-239).

La firma emerge cuando la propiedad privada de los insumos productivos puede asignarse de diferentes maneras, pero cuando se entra en un arreglo contractual de rendimiento, el uso de un insumo se hace por otro agente en intercambio por un ingreso. En ese momento, el empresario que detenta un conjunto limitado de derechos de uso por contrato, dirige las actividades de producción sin referencia inmediata al precio de cada actividad, y las mercancías producidas se venden en el mercado (Cheung, 1983: 3).

La firma se vuelve más grande a medida que el empresario organiza transacciones adicionales (que podrían ser de intercambio coordinadas mediante el mecanismo de los precios), y se vuelve más pequeña a medida que el empresario abandona la organización de tales

transacciones. Coase se pregunta si se podrán estudiar las fuerzas determinantes del tamaño de la empresa y, por tanto, ¿por qué no organiza el empresario una transacción menos o una transacción más? Veamos.

Según Cheung (1983: 17-18), en su respuesta a la cuestión que él mismo plantea de ¿por qué debe ser un problema determinar el tamaño de la firma? Una empresa puede ser tan pequeña como una relación contractual entre dos propietarios de insumos o, si la cadena de contratos puede extenderse, tan grande como la economía completa. Hemos notado que la delegación de los derechos de uso y la transmisión de la información sobre el precio son cuestiones de grado. Dado que cada individuo es un propietario de insumos, es altamente probable que cada uno tiene alguna relación contractual con otros, en adición a los bienes que él vende o compra en el mercado de producto.

54

En términos generales, los límites verticales de una empresa se determinan por la economía de la conservación de los gastos en conocimientos. Una empresa singular convierte un producto en otros nuevos, de uso más simple, hasta que la diversidad de los usos es tan grande que esta empresa se ve obligada, si continua desarrollando líneas de productos, a soportar mayores costos de adquisición y mantenimiento de la información, los que evitarán los usuarios potenciales cuando haya una simplificación adicional de cada línea de productos. Es posible que el título de propiedad del producto cambie de manos cuando se alcance este punto en el desarrollo de líneas de productos; pero aunque no cambie el título, es probable que la elaboración de nuevos productos derivados se convierta en la tarea de otras empresas. Entonces, así se establecerá la frontera que define el grado de integración vertical (Demsetz, 1996: 243-244).

La frontera de la firma en la ECT no se concibe como una línea sino como una zona, en la cual se ubican las organizaciones híbridas en las que se involucran las empresas, dado que estos arreglos institucionales han sido ventajosos frente al mercado y a la empresa. De este modo, las organizaciones híbridas son soluciones de gobierno en situaciones donde la especificidad de los activos es mayor que en las soluciones de mercado comunes, pero no lo suficientemente grande para justificar la integración plena de la jerarquía (Gandlgruber, 2007: 155).

Por ejemplo, se recurre a la colaboración porque las empresas requieren ciertos activos específicos (conocimiento) que no se encuentran en el mercado, pero su desarrollo completamente internalizado no es viable debido a que la firma requeriría invertir recursos que se destinan a otras actividades que también son competitivas. Esta coordinación híbrida se ubicaría en un punto en el que sus costos serían menores a la internalización del desarrollo de activos y actividades pero menores a los del mercado.

La frontera de una empresa en la ECT es el límite del proceso de integración vertical de transacciones a la empresa. El desplazamiento de la frontera se da en función de los costos de transacción relativos entre transacciones internas y de mercado. Una ampliación del número de transacciones lleva a un desplazamiento de la frontera hacia afuera (integración vertical). Una disminución del número de transacciones causa un desplazamiento de la frontera hacia adentro o también llamada desintegración vertical (Gandlgruber, 2007: 163-164). También

hay que considerar a la competencia; por tanto, una empresa crecerá a expensas de otras hasta el punto en que se igualen sus costos de transacción, así que el límite hasta el cual puede crecer la empresa es el propio mercado.

Si se hace una síntesis de cómo se delimitan las fronteras de la firma en la ECT, se puede decir que partiendo de una posición óptima en la que no hay costos de transacción, la firma llega hasta el punto en el que se hace la mejor combinación de los insumos para la producción con la técnica dada (se llega a un óptimo paretiano). Pero, considerando los costos de transacción se llega a una solución que se encontraría por abajo del óptimo paretiano conservando las hipótesis centrales de la economía neoclásica para llegar a ese óptimo (Coase, 1937 y 1988; Williamson, 1975, 1996 y 2002), puede decirse que se llega a una solución eficiente en el sentido de un óptimo paretiano restringido (Gandlgruber, 2007: 160).

Los costos de transacción asociados a la búsqueda de información para tomar la mejor decisión influyen en disminuir la frontera de la producción; no obstante, otras limitaciones empujan aún más la frontera hacia el origen. Por ejemplo, las regulaciones por un tercer agente (gobierno), así como otras normas sanitarias impuestas por la misma sociedad y la imposibilidad de encontrar siempre el punto eficiente después de considerar tales costos hacen que en el mundo real tengamos distintos niveles de producción en las empresas.⁵

Adicionalmente, como los individuos en la empresa desconocen la función de producción a detalle, son obligados a examinar el espacio de las posibilidades de producción y conseguir información sobre procesos específicos. En esa búsqueda influyen diversas instituciones que acotan el espacio con reglas de conducta y las facilitan con capacidades cognitivas como prácticas comunes con otras firmas o mecanismos internos de alineación que orientan a la empresa en la toma de decisiones. Una búsqueda de este tipo es costosa y su resultado está en función de los recursos disponibles y de su asignación. La recta presupuestaria (neoclásica) sigue desplazándose hacia el origen conforme crecen los requerimientos de recursos diferentes a los insumos de producción (Gandlgruber, 2007). Este último punto, también puede entenderse como el hecho de que la frontera de la firma se sigue reduciendo conforme se incrementan los lineamientos de operación (regulaciones institucionales) aunado a los costos de transacción en los que la firma debe incurrir.

Con base en las aportaciones de los principales teóricos de la ECT, se propone la siguiente definición: la empresa puede entenderse como un mecanismo de coordinación de la actividad económica a través de relaciones jerárquicas (entre los factores de la producción) que buscan una

⁵ La diversidad de los arreglos institucionales y de los patrones de comportamiento en las empresas tiene como consecuencia que, más allá de la ECT, no se pueda garantizar que las diferentes empresas lleguen a las mismas soluciones en las mismas situaciones.

La empresa institucional ampliada tiende a mantener planes de producción conocidos –que pueden o no ser óptimos– por las limitaciones en el acceso a la información y las continuidades que existen en la aplicación de las capacidades, mientras la empresa de la ECT, generalmente, encuentra las mejores soluciones posibles dentro de las acotaciones introducidas (Gandlgruber, 2007: 162).

minimización de los costos de transacción, tal objetivo se logra con la sustitución de múltiples contratos que pueden ser prohibitivos cuando la elaboración de un bien final se lleva a cabo en el mercado. En efecto, los agentes económicos decidirán si se establece una firma cuando se comprueba que mediante esta estructura se logran reducir tanto los costos de transacción como el número de contratos para la fabricación de un bien en comparación con el mercado.

Asimismo, respecto a las fronteras teóricas de la firma en esta corriente institucional se puede leer que la empresa puede expandirse en la medida en que se van incorporando nuevas transacciones o, también en la medida en que se amplía el número de contratos celebrados entre los propietarios de los insumos y los empresarios; a la inversa, la firma se achica cuando el empresario toma la decisión de disminuir el número de transacciones realizadas o el número de contratos firmados con los factores productivos. Ahora se sabe que la empresa no sólo puede crecer o reducir su tamaño integrando o desintegrando actividades, como se establecía en los textos clásicos de la ECT; así pues, las fronteras de la firma no tienen porque verse como una línea sino como una zona tenue en la que se consideran los arreglos híbridos para la organización de la actividad económica (que no encajan en los casos límite de empresa o mercado), tales como los proyectos de inversión conjunta, las alianzas estratégicas o las franquicias. Por ejemplo, los activos de una empresa se pueden ensanchar cuando ésta firma un convenio o acuerdo (contrato) con otra firma para poner en operación un centro de distribución conjunto.

La concepción de la firma y la delimitación de sus fronteras en la ECT, es criticada por Foss y Klein (2005: 1), quienes retomando a otros autores, sostienen que la ECT ignora el papel de las capacidades diferentes en la estructura de las organizaciones económicas, niega las relaciones de poder, la confianza y otras formas de encuadramiento social; e ignora las consideraciones evolucionarias, incluyendo la incertidumbre knightiana y los procesos de mercado.⁶ En el mismo sentido se pronuncia Hodgson (1998 y 2007) y agrega que la capacidad de la empresa para fomentar el aprendizaje humano, la innovación tecnológica y la I+D, puede ser una razón central para su existencia. Actualmente, se acepta que el aprendizaje y la transformación tecnológica no pueden amoldarse adecuadamente en sistemas estáticos; al igual que Nelson (1959), Arrow (1962) y Lundvall (2004), Hodgson sostiene que el conocimiento futuro es por naturaleza desconocido; y además, los resultados de la I+D son inciertos, esta dificultad, insuperable en la especificación de los resultados, hace imposible la existencia de mercados futuros perfectos para todas las innovaciones y conocimientos (Hodgson, 2007: 220).

Abonando a la crítica de la ECT, Lara (2007: 120), retomando a Simon, sostiene que la explicación tanto de la teoría neoclásica como de la ECT, no reconoce la complejidad de las organizaciones (empresas) del mundo real. Pues bien, en los párrafos que vienen enseguida se discuten las críticas que se han lanzado a la ECT, así como la definición de empresa y sus respectivas fronteras que pueden identificarse en la perspectiva de las capacidades dinámicas-evolucionista.

⁶ Los autores también señalan que en las teorías contractuales (costos de transacción y de los derechos de propiedad), se asume que los contratos son incompletos, implicando que algunas contingencias o resultados no están especificados en el contrato (Foss y Klein, 2005: 2-3).

2.2. *Definición y fronteras de la firma en la teoría de las capacidades dinámicas-evolucionista*

Rescatando las ideas de Schumpeter, este autor definió a la empresa como la realización de nuevas combinaciones, y empresarios a los individuos encargados de dirigir dicha realización. Estos conceptos son al mismo tiempo más amplios y más restringidos que los usuales; más amplios porque se denomina empresarios no solamente a aquellos hombres de negocios independientes de una economía de intercambio a quienes se designa así usualmente, sino a todos los que realicen de hecho la función por la cual se define el concepto aún si son dependientes o empleados de una compañía, o si su poder real de actuar como empresarios tiene otro fundamento. Como lo que caracteriza al empresario es precisamente llevar a cabo nuevas combinaciones no es necesario que tenga conexiones permanentes con una empresa individual; en oposición, el concepto es más limitado que el tradicional, por no incluir a todos los gerentes, consejeros o industriales que se limiten a poder explotar negocios establecidos, sino sólo aquellos que en realidad realizan esa función⁷ (Schumpeter, 1912: 84).

Las actividades del empresario son las que dan lugar a las “prosperidades” recurrentes que revolucionan al organismo económico, así como a los “retrocesos” recurrentes que se deben a la influencia desequilibradora de los productos o los nuevos métodos. Llevar a la práctica las innovaciones es difícil y constituye una función peculiar; en primer lugar, porque están fuera de las rutinas que todos entienden, y, en segundo lugar, porque el exterior presenta a esto una resistencia multiforme que va desde una simple repulsa a financiar o a comprar una cosa nueva hasta la agresión física al individuo que la produce. En efecto, para actuar con confianza se requieren aptitudes que solamente se dan en una pequeña fracción de la población y caracterizan tanto al tipo como a la función de empresario. Esta función no consiste, esencialmente, en inventar algo ni en crear de otro modo las condiciones que la empresa explota. Consiste en lograr realizaciones (Schumpeter, 1950: 181).

Schumpeter remarca lo anterior al señalar que cualquiera que sea el tipo, solamente se es empresario cuando se lleven a la práctica nuevas combinaciones, y se pierde el carácter en cuanto se ha puesto en marcha el negocio; cuando se empieza a explotar igual que los demás explotan el suyo. Esta es la regla, y es, en consecuencia, tan raro que una persona conserve durante toda su vida el carácter de empresario, como lo es para un hombre de negocios no ser empresario, ni aun siquiera un momento y en forma modesta, durante todo el curso de su vida. Aquí, el autor deja en claro que su definición coincide con la de J. B. Say, en la que la función del empresario es la de combinar los factores de la producción, estableciendo su cooperación; se trata de una actuación especial cuando los factores se combinan por primera vez (siendo un trabajo rutinario si se hace en el curso del negocio). Al mismo tiempo se deslinda de Marshall quien considera las funciones del empresario como gerencia en el sentido más amplio (Schumpeter, 1912: 86-88).

⁷ Esta definición elimina el concepto del empresario como persona que soporta riesgos. En todo caso, los mayores riesgos recaen sobre el propietario de los medios de producción o del capital-dinero que se pagó por ellos, y por consiguiente, nunca sobre el empresario como tal (Schumpeter, 1912: 84-85).

En una postura más refinada que la schumpeteriana, Penrose (1959) definió a la empresa como la combinación organizada de competencias. Así, una firma es más que una unidad administrativa, es a la vez un conjunto de recursos productivos, la distribución de los cuales, entre diferentes usos y en el tiempo, está en función de la decisión administrativa. Paralelamente, desde el punto de vista de Hodgson (2007: 229), Penrose entendió a la empresa como la combinación compleja y estructurada de competencias y recursos. Al hacer énfasis en la organización y las competencias administrativas, Penrose vio a la empresa como sometida a un proceso de desarrollo restringido pero acumulativo.

También, la empresa surge debido a las contingencias no fácilmente cuantificables, ésta tiene la dimensión y, los recursos humanos y materiales para manejar la incertidumbre. Quizá la empresa enfrente las contingencias agrupándolas dentro de la organización, la cual tiene los recursos necesarios para enfrentar muchos obstáculos, incuantificables e impredecibles (Hodgson, 1998). En este sentido, Simon concibe a las organizaciones como dispositivos que permiten a los individuos compensar la racionalidad limitada, con miras a la resolución de problemas de naturaleza adaptativa (en Lara, 2007: 120-121).

Para la teoría evolucionista, las empresas son organizaciones que saben cómo hacer cosas.⁸El alcance del conocimiento productivo de una empresa puede ser amplio o estrecho; aunque sea estrecho, podría reflejarse en los mercados de la producción de la empresa por una larga lista de productos muy diferentes. Una empresa involucra características idiosincrásicas que la distinguen incluso de otras empresas similares en la misma línea de actividades. Esta definición evolucionista de la empresa es compatible con la economía de los costos de transacción. Por lo tanto, éstos forjan la organización económica a través del tiempo porque ocurren innovaciones organizativas que permiten superar dificultades transaccionales previamente experimentadas. Las empresas que hacen tales innovaciones crecen y prosperan a expensas de sus rivales, a excepción de las que se apresuren a imitar la innovación. Esta es la concepción evolucionista de la operación real de la “minimización del costo”, ya se trate de los costos de transacción o de los de producción (Winter, 1996: 263-264, 266).

En efecto, si concebimos a la empresa como un conjunto de interacciones conductistas particulares, guiadas por acuerdos de una u otra clase, el costo de transacción determinaría sólo cómo se forma la empresa, no su existencia (Demsetz, 1996: 232).

Las empresas desempeñan su función como depósitos de conocimiento debido en gran medida a la extensión en el tiempo de la asociación de insumos, especialmente los insumos de servicios humanos, con la empresa; por tanto, el proceso de cambio de la forma de hacer

⁸ En esta teoría, la determinación de las fronteras de una empresa se asemeja a la determinación de las fronteras de un bosque tropical. La empresa sabe cómo reproducirse a través del tiempo para seguir existiendo, y los procesos involucrados constituyen la base del crecimiento en la dimensión espacial o en otras dimensiones. Si se le da el ambiente apropiado, crecerá. Si se le restringe de algún modo, tenderá a reducirse. Además, esta teoría sugiere que la especificidad de los activos es fundamental para entender el funcionamiento de la empresa como depósito de conocimientos (Winter, 1996: 265, 268).

las cosas en una empresa involucra de ordinario el ajuste incremental en un sistema complejo, interdependiente⁹ (Winter, 1996: 266).

Por su parte, Richardson (1972, en Foss y Klein, 2005: 12) sugirió que en lugar de empezar con la idea coasiana de costos de transacción deberíamos empezar con la idea de que la producción puede descomponerse en varias actividades que están delimitadas por las capacidades específicas de la firma. Algunas actividades son similares, y también pueden ser complementarias, el principal punto es que los límites de la firma están fuertemente influenciados por estas dimensiones de actividades. También se establece que capacidades diferentes originan diferencias en los costos de producción, influyendo de manera crucial en la decisión de hacer o comprar.

Teniendo en cuenta la importancia de las actividades centrales, Nooteboom (2005) establece que la firma es un tipo específico de organización en el que se tiene el objetivo de lograr una meta específica conjunta, a un nivel más alto que las necesidades básicas, las categorías de pensamiento de la gente involucrada (percepciones, interpretaciones y juicios de valor) tienen que estar alineados y ser llamativos hasta cierto punto. De este modo, la distancia cognitiva debe ser limitada a una mayor o menor extensión. Una cognición compartida en la firma consiste y se sostiene por la meta de formar *core competencies*. Para reducir las distancias cognitivas, la firma utiliza las capacidades complementarias y logra una meta común. Para lograr esto, la empresa desarrolla sus propios guiones que difieren entre las firmas porque éstas tienen metas diferentes y han acumulado distintas experiencias, en diferentes industrias, tecnologías y mercados. Asimismo, la firma económica se define como una organización de capital y trabajo que aspira a obtener una ganancia pecuniaria.

De hecho, la firma como un dispositivo focal, implica la delimitación de un rango de actividades, propiedades, prioridades, significados y de capacidades. En consecuencia, el *focus* organizacional puede significar una delimitación de su rango de actividades en términos de productos, mercados y tecnologías, de activos físicos, cognitivos o culturales, y de capacidades individuales u organizacionales, o una combinación de todas estas (Nooteboom, 2006).

Adentrándonos en los límites de las firmas, Gandlgruber (2007) señala que la frontera de la empresa se relaciona con el conjunto de las actividades que lleva a cabo y las capacidades que posee. Así pues, desde una perspectiva dinámica y de acuerdo a Nooteboom (2006: 4) existen límites para el tamaño de la firma, de esta forma: a medida que una empresa crece añadiendo nuevas actividades, en reciprocidad ésta tendrá que sumar nuevas capacidades, y a medida que esto se continúa haciendo, el foco de atención se irá diluyendo, la tasa de innovación se hará más lenta y se reducirá la flexibilidad para albergar configuraciones novedosas de las capacidades. Pero esto puede mitigarse con las oportunidades para incorporarse en acuerdos de colaboración variables y exploratorios con otras organizaciones, como las alianzas y las redes.

⁹ Aquí, la experiencia, el aprendizaje y la adaptación pueden mejorar las cosas, en lo que toca a la realización de una tarea de producción o a la determinación de las fronteras de la empresa al nivel de una decisión de fabricar o comprar (Winter, 1996: 266).

Cada firma desarrolla en su interior un conjunto de tareas (actividades de producción, mercadotecnia e I+D), dejando algunas a otras unidades económicas (competidores, proveedores, clientes). Además, para la economía evolucionista, los aspectos principales que influyen en las decisiones de entrada o salida del mercado –aparte de los costos de transacción– son el aprendizaje, la dependencia de trayectorias, los activos complementarios, las oportunidades tecnológicas y las competencias centrales (Dosi, 1994; en Gandlgruber, 2007: 156, 164).

Las capacidades y los activos específicos de una firma pueden adherir nuevas actividades, pero las tasas de diversificación (diferentes actividades en las que se embarca la empresa) varían entre las firmas, las nuevas actividades guardan alguna similitud tecnológica y de mercado con las actividades ya realizadas.¹⁰ Las mismas capacidades desarrolladas pueden aplicarse a nuevas líneas de producción. La frontera de una empresa se establece y desplaza conforme integra o abandona actividades (Gandlgruber, 2007). Al respecto, Huerta y Navas (2007: 138, 141) llegan a dos proposiciones: la primera es que las empresas diversificadas poseen resultados superiores, en relación a las empresas de negocio único, *ceteris paribus*; la segunda se refiere a que las empresas con diversificación relacionada poseen resultados superiores, en relación a las empresas con diversificación no relacionada, *ceteris paribus*.

Sin embargo, la diversificación no puede ir tan lejos, pues si la firma adhiere más y más actividades y capacidades divergentes, cada vez se tendrá un menor control o entendimiento de las mismas, en otras palabras esto podría entenderse como un desparramamiento de sus actividades y de sus *core competencies*. En este sentido, Nooteboom (2005 y 2006) establece que existe un *trade-off* entre la distancia cognitiva necesaria para la variedad y novedad de la cognición, y una proximidad cognitiva requerida para el entendimiento y el acuerdo mutuos; es decir, hay simultáneamente una oportunidad y un problema.

Parece sensato sostener que al llegar a un punto es más conveniente no incorporar nuevas capacidades más lejanas y más diversas de las *core competencies*. En su caso, para extender los alcances de la firma, se puede tomar la alternativa de echar mano de la colaboración interfirma, dando lugar a un rango más amplio de capacidades potenciales que puede resultar en combinaciones interesantes acompañadas de una mayor variedad sin diluir el foco de atención (Nooteboom, 2006).

Lo anterior es cierto, pero hay que considerar también que las actividades no necesariamente tienen que estar diversificadas, pues puede ser que la frontera se expanda o contraiga en función de las escalas y los alcances de la empresa. Así lo confirman Loasby y Teece (en

¹⁰ En la evidencia teórico-conceptual sobre la diversificación no se llega a un concepto consensado, pues “... para Ramanujan y Varadarajan (1989) la diversificación es “La entrada de una empresa o unidades de negocios hacia nuevas líneas de actividad, a través del desarrollo de procesos de negocios internos o adquisición, lo que ocasiona cambios en su estructura administrativa, sistemas y otros procesos directivos”. En cambio, Pitts y Hopkins (1982) utilizan el término diversidad para describir “la extensión a través de la cual las empresas son simultáneamente activas en varios negocios distintos”. Por último, Suárez (1993) define la diversificación empresarial como “Las decisiones tendentes a ampliar y/o hacer más diverso el ámbito de actuación de la empresa” (extracto tomado de Huerta y Navas, 2007: 135).

Gandlgruber, 2007), al establecer que en condiciones de competencia imperfecta, la frontera de la empresa se puede desplazar por economías de escala o por las economías de alcance. Las últimas representan ventajas como consecuencia de una adecuada selección de las actividades de la empresa; dicha selección es particularmente compleja cuando se trata de la incursión en actividades de innovación o exploración de actividades nuevas comparado con actividades estables o de explotación de actividades conocidas.

De una forma más incluyente, para la economía inspirada en el viejo institucionalismo (ligada a la teoría evolucionista), la frontera de las actividades de la empresa puede ser al mismo tiempo el límite de diversas instituciones específicas (de tipo legal, cognitivo y cultural). La frontera de la firma se define por la continuidad de actividades como resultado de propiedades y relaciones legales establecidas y de la integración duradera de las actividades en el interior de un acervo institucional (Hodgson, 1998; Gandlgruber, 2007).

En este aspecto, también se pueden rescatar las ideas schumpeterianas en la medida en que la función del empresario no se hereda; pues el mundo circundante, las condiciones sociales, los conocimientos del momento y el horizonte de cada individuo o grupo influyen en el desempeño de un negocio. El mundo exterior ofrece continuamente nuevas posibilidades, añadiendo nuevos conocimientos en forma continua a los existentes. A muchos les es difícil avanzar allí donde se detienen los límites de la rutina, y los que pueden hacerlo lo hacen en forma muy variable. El supuesto de que la conducta es rápida y racional es una ficción en todos los casos (Schumpeter, 1912: 88-89). En efecto, debido a la incertidumbre en la toma de decisiones, los individuos en la empresa institucional actúan como auténticos empresarios y no como administradores racionales que instrumentan reglas perfectas de asignación de recursos, aunque tomen en cuenta los costos de las transacciones (Gandlgruber, 2007).

Aunque no es tarea fácil, pero en estas líneas nos esforzamos por establecer una concepción general de la firma, auxiliados por las principales ideas de los autores que trabajan en la corriente de las capacidades dinámicas-evolucionista. Veamos pues la propuesta: la firma es un ente en el que se realizan adecuadamente diversas actividades económicas (transformación o nuevas combinaciones de recursos) que se coordinan por individuos que poseen las suficientes capacidades y competencias (administrativas y productivas) para ello. Dado que las empresas se conforman fundamentalmente por individuos, estos al perseguir una meta productiva común logran reducir su distancia cognitiva (visión de los problemas) o su racionalidad limitada desarrollando capacidades específicas e idiosincrásicas.

En cuanto a los alcances (límites) teóricos de la empresa, se puede decir lo siguiente: dado que al interior de la firma sólo se puede realizar un reducido subconjunto del total de las actividades económicas, la firma se especializará en un rango bien definido de actividades y capacidades. No obstante, ese subconjunto puede variar de empresa a empresa; entre más grande sea el subconjunto de actividades y capacidades (de aprendizaje, de absorción, complementariedad de activos y oportunidades tecnológicas) que se realizan en su interior mayores serán las dimensiones de la firma y, viceversa. Aunque la empresa podría diversifi-

carse (agregar nuevas actividades y capacidades, en la ECT integración vertical) para crecer, existe un costo de oportunidad entre la distancia cognitiva necesaria para allegarse de variedad o diversidad y la proximidad cognitiva requerida para el entendimiento y la coordinación entre los individuos. Además, el entorno impone ciertas restricciones para la expansión de las empresas, mediante el establecimiento y operación de ciertas instituciones específicas. Sin embargo, la firma para su crecimiento tiene la opción de entrar en acuerdos colaborativos para complementar sus capacidades y sus activos sin poner en riesgo sus *core competencias*, vista así, la empresa podría asemejarse a una luz intensa (capacidades centrales) irradiada por un foco que se va diluyendo con la distancia (acuerdos de colaboración complementarios).

Finalmente, cabe precisar que a pesar de lo promisorio de las líneas de investigación abiertas por la economía institucional contemporánea, sin duda hacen falta mayores esfuerzos por integrar una teoría de la empresa que supere las ya convencionales escisiones entre las posturas transaccionales-contractuales y las de las capacidades dinámicas y evolucionistas. Adicionalmente, dado que las pequeñas firmas son dominantes en cantidad en las distintas economías, quizá convendría trabajar más para desarrollar una teoría en ese sentido, apoyados con el instrumental institucional.

Reflexiones finales: ¿es factible una definición unificada de la firma y de sus fronteras?

En las páginas precedentes se hizo un esfuerzo por identificar los elementos que permiten definir a la firma y delimitar sus alcances teóricos a partir de las principales perspectivas de la economía institucional contemporánea. Sin embargo, la intención también se encaminó a tratar de construir una definición integradora, reconociendo que la tarea de desarrollar una categoría institucional unificada de la firma, no es un asunto sencillo, pues para ello se requiere encontrar relaciones lógicas (no contradictorias y a la vez complementarias) entre las distintas posturas. Veamos el concepto que se propone:

La firma es uno de los modos en los que se organizan o coordinan actividades económicas con distintos grados de especificidad mediante relaciones jerárquicas entre los individuos que poseen las suficientes capacidades (y que se pueden desarrollar) para realizar una buena gestión de los recursos. Si bien la firma busca una reducción de los costos de transacción y de producción en relación al mercado, por la racionalidad limitada de los individuos y de la propia empresa, no se alcanzan asignaciones óptimas y tampoco se toman decisiones eficientes (en todo caso, estos serían eventos fortuitos) y; para la gobernación de las relaciones al interior de las firmas, no basta con la reducción de muchos contratos a unos cuantos, también son necesarias instituciones como la confianza que se construye al reducir las brechas cognitivas entre los individuos que participan en los fines comunes (ejemplo, obtener una ganancia) que se persiguen en una empresa.

Asimismo, la expansión de las empresas depende de las capacidades que se tengan y que se puedan desarrollar para incorporar adecuadamente nuevas actividades (parte de las cuales pueden ser transacciones) que no necesariamente se acuerden por contrato. Aunque la firma

pueda recurrir a la integración vertical o a la diversificación de actividades hay un *trade-off* en el que se incurre, ya sea por la dificultad de monitorear satisfactoriamente una serie de contratos adicionales que además son incompletos, o por la pérdida de entendimiento-coordinación al ensanchar la brecha cognitiva entre los individuos poseedores de las viejas y de las nuevas capacidades, en otras palabras, esto constituye un agravamiento de la racionalidad limitada que *per se* ya se posee. Además, sea por la exigencia de contratos formales, o sea por la existencia-conformación de ciertos arreglos institucionales, el entorno termina influyendo sobre las realidades o posibilidades de expansión de las empresas.

Lo que desde mi perspectiva es un hallazgo prominente de la economía institucional contemporánea es el hecho de que para el crecimiento de las empresas y para mitigar el costo de oportunidad señalado en el párrafo anterior, se proponga recurrir a la cooperación interfirma, mecanismo que implica el fortalecimiento o extensión de los activos y de las actividades sin perder la efectividad en la gestión de los activos específicos o de las capacidades centrales. Algunos arreglos que están cercanos a estas propuestas son, por ejemplo, las empresas conjuntas, las franquicias, la subcontratación y, por supuesto, las alianzas estratégicas. De hecho, en la actualidad existe una vasta literatura teórica y empírica que aborda el fenómeno de la colaboración interfirma (principalmente en su versión tecnológica), y muchos de los teóricos que aquí se han retomado también han realizado aportaciones importantes en ese campo estimulante.

Entonces, la respuesta a la pregunta de que si es factible una categoría unificada de empresa y de que si hay una complementariedad entre las corrientes institucionales para delimitar los alcances de la firma, es afirmativa.

Referencias

- Arrow, Kenneth (1962); "El bienestar económico y la asignación de recursos para la invención"; en Rosenberg, Nathan (ed.1979), *Economía del cambio tecnológico*, México: FCE.
- Cheung, Steven (1983); "The Contractual Nature of the Firm"; en *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, No. 1, pp. 1-21.
- Coase, Ronald (1937); "La naturaleza de la empresa"; en Williamson, Oliver y Sidney Winter (comp.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México: FCE, 1996.
- Coase, Ronald (1988); "The Nature of the Firm: Origin, Meaning, Influence"; en *Journal of Law, Economics, and Organization*; No. 4, pp. 3-47.
- Demsetz, Harold (1996); "Una revisión de la teoría de la empresa"; en Williamson, Oliver y Sidney Winter (comp.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México: FCE.
- Figueiredo, Paulo (2002a); "Does technological learning pay off? Inter-firm differences in technological capability-accumulation paths and operational performance improvement"; en *Research Policy*, No. 31, pp. 73-94.
- Figueiredo, Paulo (2002b); "Learning processes features and technological capability-accumulation: explaining inter-firm differences"; en *Technovation*, No. 22, pp. 685-698.
- Foray, Dominique (1991); "The secrets of industry are in the air: Industrial cooperation and the organizational dynamics of the innovative firm"; en *Research Policy*; Vol. 20, pp. 393-405.
- Foss, Nicolai y Peter Klein (2005); "The Theory of the Firm and Its Critics: A Stocktaking and Assessment"; *Working Paper*, No. 05-03; Danish Research Unit for Industrial Dynamics, www.druid.dk.

- Freeman, Christopher (1988); "Introduction"; en Dosi, Giovanni *et. al.* (ed.), *Technical Change and Economic Theory*; London and New York: Pinter Publishers.
- Gandlgruber, Bruno (2007); *Coordinación, Instituciones y Empresas – una revisión crítica del análisis teórico de la estructura institucional de la producción*; Tesis de Doctorado en Ciencias Económicas; México: UAM.
- Hodgson, Geoffrey (1998); "Evolutionary and Competence-Based Theories of the Firm"; en *Journal of Economic Studies*, 25 (1), pp. 25-56.
- Hodgson, Geoffrey (2007); *Economía institucional y evolutiva contemporánea*; México: UAM-Cuajimalpa y Xochimilco.
- Huerta, Patricia y José Navas (2007); "Análisis de la relación entre la diversificación y los resultados empresariales: una revisión teórica"; en *Análisis Económico*, Vol. XXII, No. 49; México, DF: UAM-Azcapotzalco, pp. 133-148.
- Kay, Neil (1988); "The R+D function: corporate strategy and structure"; en Dosi, Giovanni *et. al.* (ed.), *Technical Change and Economic Theory*; London and New York: Pinter Publishers.
- Lara, Arturo (2007); "Naturaleza y Evolución de la Organización. La Teoría de la Empresa de Herbert Simon"; en Taboada, Eunice (coord.), *Hacia una Nueva Teoría de la Empresa: Elementos desde la Economía Institucional Contemporánea*; México: Ediciones y Gráficos Eón, UAM-Azcapotzalco y Cuajimalpa, pp. 113-134.
- Lundvall, Bengt-Ake (2004); "The Economics of Knowledge and Learning"; en *Research on Technological Innovation and Management Policy*, Vol. 8, pp. 21-42.
- Nelson, Richard (1959); "The Economics of Invention: A Survey of the Literature"; en *The Journal of Business*, Vol. 32, No. 2, April, pp. 101-127.
- Nelson, Richard y Sidney Winter (1982); *An Evolutionary Theory of Economic Change*; Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nooteboom, Bart (2005); "Elements of a cognitive theory of the firm"; *Paper for symposium on cognition & economics*, Great Barrington MA, USA.
- Nooteboom, Bart (2006); "Beyond Penrose: A cognitive theory of the firm"; *Working Paper*, Netherlands: Tilburg University.
- Penrose, Edith (1959); *The Theory of the Growth of the Firm*; Oxford: Blackwell.
- Richardson, George (1972); "The Organisation of Industry"; en *The Economic Journal*, Vol. 82, No. 327, pp. 883-896.
- Schumpeter, Joseph (1912); *Teoría del Desarrollo Económico*; México: FCE, 1978.
- Schumpeter, Joseph (1950); *Capitalismo, Socialismo y Democracia*; Madrid, España: Aguilar S. A. Ediciones, 1971.
- Taboada, Eunice (2004); *¿Qué Hay Detrás de la Decisión de Cooperar Tecnológicamente? Propuesta Teórica Integradora para Explicar la Cooperación Tecnológica Inter-Firma*; Tesis del Doctorado en Ciencias Económicas; México: UAM.
- Williamson, Oliver (1975); *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*; México: FCE, 1991.
- Williamson, Oliver (1996); "La lógica de la organización económica"; en Williamson, Oliver y Sidney Winter (comp.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México: FCE.
- Williamson, Oliver E. (2002); "The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract"; en *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 3, pp. 171-195.
- Winter, Sidney (1996); "Coase, la competencia y la corporación"; en Williamson, Oliver y Sidney Winter (comp.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, México: FCE.