

ECONOMISTAS

FRIEDMAN (1953) Y LA TEORÍA DE LA EMPRESA *

Oliver E. Williamson**

Universidad de California, Berkeley

El ensayo de Milton Friedman sobre “La metodología en la economía positiva” (F53 en adelante) sigue siendo influyente cincuenta años después, principalmente porque el mensaje central es, en lo fundamental, correcto: en economía, todas las teorías aspirantes deben alzar su voz, formulando predicciones e invitando a su contrastación empírica. A pesar de la valía del mensaje central, F53 fue muy controvertido, en parte porque el propósito retórico se servía con frecuencia de la exageración. Además, Friedman adoptó una visión innecesariamente restrictiva de la teoría de la empresa. Como revela un rápido repaso de la literatura posterior a 1953, la validez universal de la teoría neoclásica de la empresa ha sido desbancada por las teorías de la empresa (plural). Cuestiones como la integración vertical y las políticas públicas dirigidas a la empresa han sido reformuladas durante el proceso.

Palabras clave: Milton Friedman, metodología, supuestos, predicciones, teorías alternativas, teoría de la empresa, costes de transacción, contratos.

(*) © Cambridge University Press. Capítulo 9 del libro de Uskali Mäki (ed.), *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Cambridge University Press, Cambridge, 2009, pp. 241-256. El capítulo se publica en *RAE Revista Asturiana de Economía* con el consentimiento del autor y la autorización de Cambridge University Press. La traducción ha sido realizada por Enrique Loredó Fernández y Nuria López Mielgo.

(**) Se agradecen los comentarios a versiones anteriores de este trabajo realizados por Jack Letiche y Robert Solow, por los asistentes al congreso de Rotterdam sobre Friedman (1953) y por Claude Menard.

En la medida en que “todas las teorías, no solamente la neoclásica, parten de la existencia de las empresas” (Arrow, 1999, p. 6), dado que la teoría de la empresa está presente de forma prominente tanto en el ensayo de Friedman sobre “La metodología en la economía positiva” (F53) como en mi propia agenda de investigación y puesto que todos somos metodólogos tapados, he respondido con celeridad a la invitación de preparar un artículo sobre la relación entre F53 y la teoría de la empresa.

Mis comentarios están organizados en cuatro secciones. Comenzaré con lo que considero que es el principal mensaje del ensayo: la mayoría de los economistas se ocupan y deben ocuparse del estudio de la economía positiva. En la sección 2 se discuten las partes del ensayo que estimo suponen una extralimitación. Los desarrollos de la teoría de la empresa después de 1953 se esbozan en la sección 3. Por último, finalizaré con unas conclusiones.

1. EL MENSAJE PRINCIPAL

Las primeras diez páginas de F53 contienen el mensaje principal. Más específicamente, la tarea de la economía positiva “es proporcionar un sistema de generalizaciones que puedan ser utilizadas para hacer predicciones correctas sobre las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias. El juicio sobre su rendimiento debe basarse en la precisión, alcance y conformidad con la experiencia de las predicciones que produce” (F53, p. 4). Adicionalmente, la simplicidad y la utilidad son criterios importantes a la hora de evaluar teorías alternativas (F53, p. 10). Tal como remarca Friedman a continuación, “la mayoría de los fenómenos son impulsados por muy pocas fuerzas centrales. Lo que una buena teoría hace es simplificar, extraer las fuerzas centrales y despojarse de las demás” (Snowdon y Vane, 1997, p. 196). En efecto, “una hipótesis fundamental de la ciencia es que las apariencias son engañosas y que hay un camino para examinar, interpretar u organizar la evidencia que revelará qué fenómenos diversos y sin conexión superficial son manifestaciones de una estructura más básica y relativamente simple” (F53, p. 33). Pero mientras que Friedman utiliza el singular –“un camino” y “una estructura... simple”– yo recurriría al plural: hay “caminos” y “estructuras simples” (se ampliará esta idea más adelante).

Su argumento de que una teoría “es más útil cuanto más precisas sean las predicciones resultantes, más amplia sea el área en la que la teoría genera predicciones y más líneas de investigación futuras abra” (F53, p. 10) es instructivo, reconociendo que pueden existir *trade-offs* entre esas tres cuestiones. Además, pese a que todas las teorías aspirantes tendrían que esperar recibir críticas en algún momento, no se puede batir algo con nada, sino que habrá que ofrecer algo a cambio (Kuhn, 1970, p. 77). Mientras se espera por el surgimiento de una teoría rival, “tanto el uso continuado y la aceptación de (una) hipótesis durante un largo periodo, como el fracaso en el desarrollo y aceptación generalizada de cual-

quier alternativa coherente y autoconsistente, son robustos testimonios indirectos de su valor" (F53, p. 23).

Por lo que respecta a la dualidad teoría normativa frente a positiva, F53 nos indica que (1) un número mayor de economistas debería preocuparse por los fenómenos reales en vez de por las idealizaciones y (2) todas las teorías aspirantes tendrían que ponerse en pie y defenderse por sí mismas, mediante la formulación de predicciones y su contraste empírico. Esta última es la forma de separar el grano (teorías realistas) de la paja (construcciones imaginarias).

2. EXTRALIMITACIONES

F53 es sin duda controvertido. Prueba de ello es que seguimos todavía debatiendo acerca sus méritos cincuenta años después. En parte eso puede ser debido a que el propósito retórico se servía con frecuencia de la exageración. Pero también hay razones para creer que el autor se deleita con la controversia. [Esta última interpretación es sugerida por Friedman en el siguiente comentario: "Si deseas generar controversia sobre uno de tus artículos, escribe algo que vaya a ser atacado y después no contestes a los atacantes, porque eso abre un periodo de ensañamiento" (Snowdon y Vane, 1997, p. 203)]. A pesar de la valía del mensaje central, Friedman también se deja llevar por las extralimitaciones.

2.1. Supuestos

"Las hipótesis verdaderamente importantes y significativas contienen "supuestos" que son descripciones *totalmente inexactas* de la realidad y, en general, cuanto más significativa sea una teoría, *menos realistas* serán los supuestos" (F53, p. 14, énfasis añadido).

¿Totalmente inexactas? ¿Es la falta de realismo una virtud? Lo cierto es que Friedman posteriormente observa que "la cuestión relevante a plantear sobre los "supuestos" de una teoría no es si son realistas desde el punto de vista descriptivo (pues nunca lo son), sino si son aproximaciones suficientemente buenas para el propósito que nos ocupa" (F53, p. 15), planteamiento con el que pocos estarían en desacuerdo. Además, Friedman admite que se le plantea una difícil disyuntiva cuando se enfrenta a "una teoría que es reconocida por ofrecer mejores predicciones pero a un mayor coste" (F53, p. 17). Si, por ejemplo, las predicciones más finas de una teoría que trabaja con supuestos menos extremos imponen costes adicionales de recogida de datos, esas ganancias sólo "merecerán la pena" en un subconjunto de circunstancias. En efecto, uno de los retos de los supuestos extremos –tales como las leyes de los gases ideales o la ausencia de costes de transacción– es especificar las circunstancias en las que se puede presuponer que funcionan (F53, p. 18). ¿Quién puede discrepar? Pero si ese es el argumento, ¿por qué esa sorprendente introducción?

2.2. Teorías alternativas

Friedman observa que

“Los temas metodológicos abstractos que hemos estado discutiendo tienen una relación directa con la crítica perenne a la teoría económica “ortodoxa” por su “escaso realismo” y con los intentos que se han realizado para reformular la teoría a fin de corregir esa falta... [E]ste tipo de crítica está en gran medida fuera de lugar, a no ser que sea apoyada por evidencia respecto a hipótesis que difieren en uno u otro aspecto de la [ortodoxia]... proporcionando mejores predicciones para la más amplia gama de fenómenos” (F53, p. 30-31, énfasis añadido)¹.

Pero, ¿por qué esta insistencia en una amplia gama? ¿Qué ocurre si una teoría rival proporciona mejores predicciones sólo para algunos fenómenos? ¿Qué pasa si llama nuestra atención sobre nuevos fenómenos? Como plantea Friedman, la disputa entre la ortodoxia de manual, que es el producto de muchos años de desarrollo, y los contendientes advenedizos, que no se han beneficiado de sucesivas extensiones, aplicaciones y refinamientos, es innecesariamente protectora de la primera. [Thomas Kuhn apunta que las “primeras versiones de la mayoría de los nuevos paradigmas están crudas” (1970, p. 156) y con frecuencia los modelos heurísticos (1970, p. 184). “La torpeza [es] inevitable en una primera aventura” (1970, p. 33). A partir de ahí, los sucesivos refinamientos toman forma, en ocasiones con el beneficio de una nueva matemática].

Así, aunque Friedman posteriormente adopta la posición de que la “Ciencia en general avanza sobre todo por los experimentos fallidos que despejan el terreno” (Snowdon y Vane, 1997, p. 296), F53 tiene una visión mucho más estrecha de este asunto. Como ya se ha comentado, el trabajo habla de *un* camino y *una* estructura simple, ambos en singular (F53, p. 33).

2.3. Teoría de la empresa (singular)

La década de 1930 fue testigo de la aparición de la teoría de la competencia monopolística de Chamberlin, que aspiraba a cerrar la brecha entre los casos extremos de Marshall de monopolio y competencia perfecta. En la lectura que realiza Melvin Reder de F53, la teoría de la competencia monopolística, con su énfasis en el realismo descriptivo, plantea una seria amenaza a la teoría neoclásica de la empresa y los mercados. En lugar de defender la teoría neoclásica “afirmando la precisión descriptiva del modelo de competencia perfecta, Friedman sostuvo que... el principal criterio para juzgar el mérito de cualquier modelo es su capacidad para generar predicciones correctas y sustancialmente importantes” (Reder, 2003, p. 528). Restaurar “la confianza en la validez de la teoría neoclásica... [era] uno de los principales objetivos de Friedman” (Reder, 2003, p. 528).

(1) Aún más restrictiva sería la insistencia en que las teorías rivales proporcionan mejores predicciones para el mismo rango de fenómenos.

Friedman se posicionó planteando no sólo que la teoría de la competencia monopolística carecía de herramientas (F53, p. 39), sino que la teoría marsalliana –que funcionaba con “dos” tipos ideales de empresas: empresas competitivamente atomizadas, agrupadas en sectores y empresas monopolísticas (F53, p. 35)– era completamente adecuada². “Todo depende del problema; no hay inconsistencia en considerar a la misma empresa como si fuera un competidor perfecto para un problema y como un monopolista para otro” (F53, p. 36). Con anterioridad explica que “Cada suceso tiene algunas características peculiares propias... La capacidad para juzgar si deben o no ser ignoradas puede ser aprendida, pero sólo a través de la experiencia y la exposición a la atmósfera científica “correcta”, no de manera mecánica” (F53, p. 25). De nuevo, al referirse a *la* atmósfera científica adecuada, Friedman parece que ningunea los posibles beneficios del pluralismo.

Son también ilustrativos los esfuerzos de Friedman para reforzar la teoría neoclásica de la empresa invocando la selección natural económica. Sus famosos razonamientos “como si” –sobre la posición de las hojas en los árboles, “*como si* cada hoja buscara maximizar la cantidad de luz solar que recibe” (F53, p. 19) y sobre la forma en la que un experto jugador de billar realiza tiradas “*como si* supiera las complicadas fórmulas matemáticas que darían lugar a la tirada óptima” (F53, p. 21, énfasis en el original)– se introducen para apoyar la hipótesis de que “bajo un amplio rango de circunstancias, las empresas se comportan *como si* estuvieran buscando racionalmente la maximización de sus resultados esperados” (F53, p. 21, énfasis en el original), pues de lo contrario no serían viables (F53, p. 22).

Un planteamiento correcto hasta cierto punto. Pero, ¿por qué no enunciar las circunstancias en las que la hipótesis de la maximización de los resultados esperados es problemática?, tal como recomendó Tjalling Koopmans (1957, p. 141):

“Semejante cambio en los fundamentos del análisis económico representaría una mejora en el realismo, atribuible a una preocupación por la exactitud descriptiva directamente percibida de los postulados. Esto nos lleva a esperar que la maximización del beneficio se manifieste con más claridad en los sectores en los que más fácil sea la entrada y más intensa la lucha por la supervivencia; y nos confrontará con el reto adicional de analizar qué circunstancias proporcionan a un sector ese carácter. También nos prevendría, a efectos de teoría explicativa, de enredarnos en esos refinamientos teóricos de la maximización del beneficio que dotan a los decisores de capacidad analítica y computacional, asumiendo además que tienen tales oportunidades de obtención de información que es improbable que existan o puedan ser aplicadas en la vida real. Por lo tanto, parece que nada se pierde y mucho puede ser ganado si se amplían las bases de postulados de la teoría económica”.

Delimitar la idoneidad de la hipótesis de maximización del beneficio a lo largo de estas líneas no es apostasía, sino progreso.

(2) La controversia “Chamberlin versus Chicago” ha sido abordada en profundidad en otros trabajos. Véanse Archibald (1961, 1987), Kuenne (1967) y Lipsey (2001).

3. TEORÍAS DE LA EMPRESA (PLURAL)

3.1. *La atmósfera*

F53 no hace referencia alguna a la excitante atmósfera de los años cincuenta del pasado siglo, década en la que las ciencias sociales se dirigían apresuradamente hacia el rigor. El libro de Paul Samuelson *Fundamentos del análisis económico* había sido publicado en 1947. *Teoría de juegos y comportamiento económico* de John von Neumann y Oskar Morgenstern, publicado inicialmente en 1944, llegó a su tercera edición en 1953. Kenneth Arrow publicó *Elección social y valores individuales* en 1951. Estaban, además, tomando forma nuevos y estimulantes tratamientos de la economía del bienestar, en clave de equilibrio general (Arrow, 1951b; Debreu, 1954). La Comisión Cowles (en aquel entonces en la Universidad de Chicago, pero que pronto se trasladó a Yale) se había convertido en la meca de la economía matemática.

Las ciencias sociales contiguas también albergaban ambiciones matemáticas. Tal como Herbert Simon indicó,

“Las matemáticas no se han convertido en el lenguaje dominante de las ciencias naturales por su carácter cuantitativo –un error común de percepción–, sino principalmente por permitir un razonamiento claro y riguroso de fenómenos demasiado complejos para ser tratados con palabras. Esta ventaja de las matemáticas sobre lenguajes menos refinados se demostrará aún más significativa en las ciencias sociales, que tratan fenómenos de la máxima complejidad” (1957, p. 89).

La idea de que el éxito en las ciencias sociales se alcanzaría con la “matematización de todo” se dejaba sentir en el ambiente³.

Respecto a la dicotomía entre el enfoque positivo y el normativo, durante esta época la mayoría de la investigación era predominantemente normativa. Como se discutirá más adelante, los errores evitables de las políticas públicas tienen origen normativo. Probablemente el ensayo de 1953 de Friedman pretendía (en parte) prevenir estos sucesos. Pero incluso aunque así fuera, afirmar que las teorías rivales no coexisten, sino que chocan y que hay una “forma correcta”, desalienta una pluralidad de interpretaciones reveladoras.

De hecho, los límites autoimpuestos en la teoría de la empresa, que asociaban la firma a una función de producción a la que se atribuía un fin de

(3) Curiosamente, Simon revisó con posterioridad sus puntos de vista y recomendó a la profesión económica estar más atenta a las necesidades de muchos estudiantes que ven “las herramientas matemáticas con desconfianza y deploran la necesidad de dedicar su tiempo de investigación a formalismos que consideran mayormente estériles” (Simon, 1997, p. 90). Assar Lindbeck lo expresó de manera algo diferente: los profesores e investigadores universitarios de economía deben “asumir una mayor responsabilidad en la transmisión de conocimiento y comprensión de los problemas del mundo real, haciendo uso del sentido común” en vez de permanecer parapetados tras “ejercicios de clase simples, con supuestos extra-simplificados y normalmente poco realistas” (2001, p. 32).

maximización del beneficio, eran muy restrictivos. Al enfrentarse con las anomalías que planteaban prácticas contractuales y estructuras organizativas no estandarizadas o desconocidas, tanto la economía industrial de Harvard (barreras de entrada) como la de Chicago (discriminación de precios) apelaron a propósitos monopolísticos para explicar estos fenómenos.

Un problema de dichas interpretaciones es que el requisito previo de poder de mercado que permitiría ejercer de monopolista con frecuencia no se daba. Con carácter más general, el argumento simplista del monopolio era muchas veces una falacia (Coase, 1972, p. 67):

“...si un economista encuentra algo –una práctica empresarial– que no entiende, tratará de buscar una explicación relacionada con el monopolio. Como en este terreno somos muy ignorantes, el número de prácticas incomprensibles tiende a ser muy elevado y será también frecuente la dependencia de una explicación de monopolio”.

En ausencia de un enfoque alternativo, el razonamiento del monopolio hizo estragos. Como el Juez Stewart manifestó en su voto particular en el caso *Von's Grocery* (1966), la “única certeza que puedo encontrar en los litigios (sobre fusiones) conforme a la Sección 7 es que el Gobierno siempre gana”. Se había desatado una apisonadora antimonopolio. La política pública respecto a las empresas fue derivando fuera de control (Williamson, 1985, p. 14).

La insistencia en una única teoría de la empresa que servía para todos los propósitos estaba en la raíz del problema. Como más tarde se haría evidente, es “un error confundir la empresa de la teoría económica (ortodoxa) con su tocaya del mundo real. La misión principal de la economía neoclásica es entender cómo coordina el sistema de precios el uso de los recursos, no el funcionamiento interno de las empresas reales” (Demsetz, 1983, p. 377). Por consiguiente, las teorías de la empresa que consideran el funcionamiento interno de las empresas reales han ido más allá de la tecnología (función de producción), dando entrada a la organización. La preocupación previa respecto al propósito monopolístico ha dado paso a un conjunto más amplio de aspectos, incluyendo la eficiencia.

El argumento no es que el enfoque ortodoxo es incorrecto, sino que no sirve para todo. Hay otros puntos de vista aleccionadores. Tal como Avinash Dixit ha señalado recientemente (1996, p. 9):

“...la teoría neoclásica de la producción y la oferta veía a la empresa como una caja negra maximizadora del beneficio. Aunque se derivan algunas ideas útiles de este planteamiento, también deja sin cubrir ciertos aspectos muy importantes para nuestra comprensión del fenómeno y nos da algunas ideas muy equivocadas sobre las posibilidades de una intervención pública beneficiosa. Los economistas que estudian la empresa y la organización industrial se han percatado desde hace tiempo de la insuficiencia de la visión neoclásica de la empresa y han desarrollado paradigmas y modelos más ricos basados en los conceptos de varios tipos de costes de transacción. El análisis de las políticas públicas... está preparado para beneficiarse de... la apertura de la caja negra y examinar el funcionamiento real del mecanismo interno”.

3.2. Teorías directivas y del comportamiento

El gran tamaño de las empresas modernas con frecuencia ha derivado en una propiedad difusa. ¿Es razonable asumir que, en esas circunstancias, los directivos de la corporación moderna “optarán por actuar conforme al interés de los propietarios” (Berle y Means, 1932, p. 121)? ¿O gestionarán esos directivos las corporaciones de una manera que a veces comprometerá los intereses de la propiedad?

La forma “obvia” de responder a esta posibilidad es pedir dispensa del supuesto de maximización del beneficio. Si los gestores gozaron de libertad para inclinar las operaciones de la empresa hacia la consecución de objetivos directivos, entonces habrá que replantear la propia función de objetivos de la empresa para reflejar esos fines añadidos. Dejando este simple cambio a un lado, todavía cabría describir la empresa como una función de producción y emplear el mismo aparato marginalista. Tras proponer una función objetivo diferente (más realista) a la que se adscriben las metas directivas, se podrían derivar las consecuencias del gerencialismo y contrastarlas con las del caso base de maximización del beneficio.

Aunque sea una cuestión de discusión permanente, los modelos de discrecionalidad directiva no aparecieron hasta casi treinta años después de que Berle y Means pusieran de relieve el tema de la separación entre propiedad y control en 1932. El primero de ellos fue el modelo de Baumol (1959), que postulaba que las grandes empresas maximizan sus ingresos, condicionadas por una restricción de beneficios mínimos. Poco después Robin Marris propuso una hipótesis de maximización del crecimiento (Marris, 1964). Y yo expresé la función objetivo de la empresa como una función de utilidad en la que aparecían el personal directivo y los salarios, así como los beneficios (Williamson, 1964).

Dado que estos tres modelos describen la empresa como una función de producción, todos permanecían dentro de la tradición de la asignación de recursos. A pesar de su mayor realismo –preferencia por el tamaño (Baumol), el crecimiento (Marris) y la retribución (Williamson)– surgieron pocas consecuencias de interés para la política pública. Desde luego, la competencia en los mercados de productos y capitales era vista como algo “bueno”, en el sentido de que servía para chequear la discrecionalidad directiva, pero también era deseable por las razones estándar de asignación de recursos. Además, en el modelo de preferencia por la retribución los impuestos a tanto alzado inducían cambios en la proporción de factores que diferían de las predicciones neoclásicas y se podría demostrar que la gestión entre periodos de la “holgura” tiene implicaciones sobre el ciclo económico (Williamson, 1968). Pero las respuestas cualitativas de las empresas a cambios en “tipos de gravamen, tipos de interés, salarios, incentivos a la inversión y otros... [resultaron ser] bastante semejantes, sin importar lo que las empresas se supone que están maximizando” (Solow, 1971, p. 319). Así, a pesar de que “las empresas con objetivos diferentes [diferirán cuantitativamente], si su respuesta cualitativa es dentro de unos límites más o menos insensible”, entonces las diferencias en las funciones objetivo no afectan sustancialmente a la agenda de investigación (Solow, 1971, p. 319).

Dicho de otra manera, siempre que la empresa se describa como una función de producción, no importa mucho, al menos cualitativamente, qué función objetivo es elegida de entre las varias posibles. En ese caso, el principio de parsimonia apoyaría continuar utilizando el esquema de maximización del beneficio.

La “teoría del comportamiento organizacional” (Cyert y March, 1963) tomó un rumbo diferente. En vez de enfatizar el realismo en la motivación (como las teorías gerencialistas), la teoría del comportamiento se centró en el realismo del proceso. El objetivo era explicar (predecir) las decisiones de precio y producción de la empresa con modelos orientados a procesos, en los que las reglas internas de decisión y las rutinas tenían un lugar prominente. Aunque alcanzaron éxito a un nivel muy microanalítico de análisis –por ejemplo, prediciendo “al centavo” los precios de grandes almacenes (Cyert y March, 1963, capítulo 7)–, la teoría no participó en temas más generales de asignación de recursos. Además, aunque la teoría del comportamiento organizacional dedica dos páginas (295-296) a las políticas antimonopolio, la discusión se centra enteramente en “evitar la incertidumbre”, está consagrada por entero a aplicaciones específicas y no ha tenido un impacto discernible en la práctica de la política de competencia. Dejando a un lado la teoría económica evolutiva, que también adoptó la rutina como la unidad de análisis (Nelson y Winter, 1982), la principal influencia de la teoría del comportamiento no ha sido en el campo de la economía, sino en la teoría organizativa –en la que ha tenido un impacto excepcionalmente grande–.

3.3. *Las lentes del contrato*

Aquí denomino lentes del contrato a una aproximación a la organización económica que rompe con el paradigma de la asignación de recursos (precios y producción; oferta y demanda), para examinarla desde un punto de vista rival, pero mayormente complementario. No cabe duda, los enfoques contractuales de la organización económica han sido objeto de discusión durante un largo periodo (Condillac, 1776). Pero hasta la década de 1970 su operacionalización no se puso en marcha de forma decidida.

El enfoque de las lentes del contrato sobre la organización económica fue esbozado por John R. Commons, que mostró su desacuerdo con la dependencia del paradigma de la asignación eficiente de recursos. Pero había algo más que la mera crítica en Commons. Frente al intercambio de mercado simple entre “compradores y vendedores sin rostro que se reúnen durante un instante para intercambiar bienes y servicios estandarizados a precios de equilibrio” (Ben-Porath, 1980, p. 4), Commons tuvo un interés permanente por la “empresa en funcionamiento” y reformuló el problema de la organización económica de la siguiente manera: “la unidad fundamental de actividad... debe contener en sí misma los tres principios de conflicto, reciprocidad y orden. Esa unidad es la transacción” (1932, p. 4). Además de moverse hacia una unidad de análisis más microanalítica (la transacción), los tres principios de Commons prefiguran el concepto de gobierno –entendido como el medio mediante el que se

infunde *orden*, por lo que se mitiga el *conflicto* y se realizan las *ganancias mutuas*-. El gobierno resultará ser un tema recurrente de la narración contractual sobre los fines para los que sirven el contrato complejo y la organización.

También el artículo clásico de Coase, "Sobre la naturaleza de la empresa" (1937), hizo surgir otras preocupaciones relacionadas. Tres fallos de la teoría ortodoxa de la empresa y el mercado son especialmente destacables: (1) la distribución de las transacciones entre empresa y mercado se asumía como dada, mientras que debería ser derivada; (2) yendo más allá de los costes de producción, había una necesidad de reconocer que las diferencias en los costes de transacción eran normalmente responsables de la elección de un modo de gobierno en vez del otro; y (3) la ortodoxia no tenía buenas respuestas para el puzle de causas que limitan el tamaño de la empresa.

La posterior crítica de Coase a la literatura sobre los fallos del mercado, en su igualmente famoso artículo "El problema del coste social" (1960), identificó otros defectos de lógica. Al reformular el problema de la responsabilidad (o, con carácter más general, el problema de la externalidad) como un problema contractual, demostró que las externalidades se desvanecen en ausencia de costes de transacción. Tal como Coase señaló en su discurso de Premio Nobel (1992, p. 717, énfasis añadido):

"La conclusión de Pigou y de la mayoría de los economistas que utilizan la teoría económica estándar era... que se requería algún tipo de intervención pública (normalmente la imposición de un tributo) para refrenar a los causantes de acciones con efectos nocivos sobre los demás (externalidades negativas). Lo que yo mostré... es que *en un régimen de costes de transacción nulos, que es un supuesto de la teoría económica estándar, la negociación entre las partes llevará a unos acuerdos que maximizarán el bienestar, independientemente de la asignación inicial de los derechos de propiedad*".

El análisis de Kenneth Arrow "La organización de la actividad económica: aspectos pertinentes en la elección de la asignación por el mercado o fuera de él" (1969) también remarcó el papel prominente de los costes de transacción, tanto en general como en el caso de la integración vertical. El argumento esgrimido es (Arrow, 1969, p. 48, énfasis añadido):

"Yo sostengo que el fallo del mercado es una condición más general que la externalidad. Y ambos difieren de los rendimientos crecientes en un sentido básico, ya que los fallos del mercado en general y las externalidades en particular son relativas a un modo de organización económica, mientras que los rendimientos crecientes son esencialmente un fenómeno tecnológico.

La literatura actual ha servido para poner de manifiesto que el fallo del mercado no es absoluto, sino que es *mejor considerar una categoría más amplia, la de los costes de transacción*, que en general impiden y en casos particulares bloquean completamente la formación de mercados ... [L]os costes de transacción son los costes de funcionamiento del sistema económico".

Las consideraciones organizativas se sitúan ahora en su lugar, junto con la tecnología, que había sido previamente tratada como determinante. Al reconocer que la organización importa, las diferencias en los costes de transacción afectarán a la elección entre organización interna e intercambio de mercado (ambas posibilidades son ahora consideradas como dos modos contractuales alternativos) y obviamente a la integración vertical: “Un incentivo a la integración vertical es la sustitución de los costes de comprar y vender en el mercado por los costes de las transferencias intra-empresa. La existencia de integración vertical puede apuntar a que *los costes de operar mercados competitivos no son cero, como se suele suponer generalmente en nuestro análisis teórico*” (Arrow, 1969, p. 48, énfasis añadido).

La necesidad de colocar el estudio de los costes de transacción positivos en la agenda estaba claramente planteada. Añadir a los costes de producción o a la función de utilidad una expresión superficial de costes de transacción no sería una respuesta satisfactoria. Si, como apunta James Buchanan, “*la reciprocidad de ventajas producidas por el intercambio voluntario es... la cuestión a comprender más importante de la economía*” (2001, p. 28) y si las razones de los intercambios complejos son frecuentemente mal interpretadas por la ortodoxia, entonces, la aplicación a la organización económica del enfoque de la “ciencia de los intercambios” (Buchanan, 2001, p. 28) está pendiente de desarrollo.

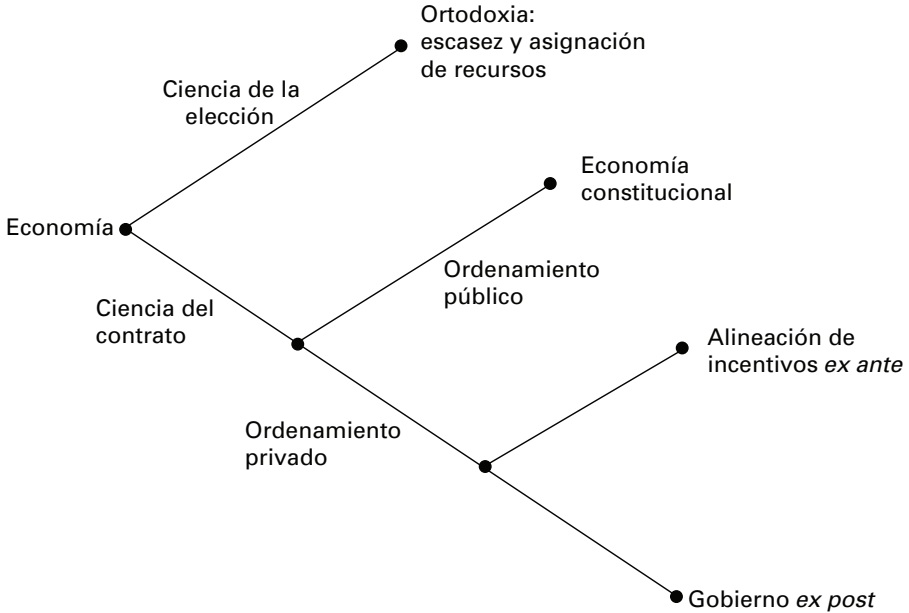
Como percibió Buchanan, las principales necesidades de una ciencia del intercambio estaban en el campo de la economía pública y tomaron la forma de *ordenamiento público*. “La política es una estructura de intercambios complejos entre individuos, una estructura dentro de la cual las personas tratan de asegurar colectivamente sus propios objetivos privados, objetivos que no pueden ser eficientemente garantizados mediante *intercambios de mercado simples*” (1987, p. 246, énfasis añadido). Puesto que los presupuestos para unos intercambios de mercado simples no se satisfacen cuando aparecen problemas de elección colectiva, se necesitaba lo que podríamos llamar un nuevo “cálculo del consenso” (Buchanan y Tullock, 1962; Brennan y Buchanan, 1985). El campo de la elección pública tomó forma en respuesta a las necesidades percibidas.

El ordenamiento público no es, en todo caso, ni la única forma, ni la forma predominante de abordar los intercambios de mercado complejos. Por el contrario, enormes volúmenes de transacciones del sector privado no pueden ser encuadradas bajo la etiqueta de transacciones simples de mercado entre “compradores y vendedores anónimos”. Dado que carecen de fundamento las interpretaciones anti-competitivas, tanto de las prácticas contractuales no estandarizadas y desconocidas como de las estructuras organizativas, y puesto que la reciprocidad de ventajas es el propósito fundamental del intercambio, ¿por qué no interpretar el gobierno contractual de las relaciones como un intento de implantar los tres principios de Commons: conflicto, reciprocidad y orden?

La contratación compleja y la organización serían así interpretadas principalmente (aunque no exclusivamente) como instrumentos de autoayuda de las partes de una transacción para alinear incentivos y modelar

estructuras de gobierno que estén más en sintonía con las necesidades del intercambio. El estudio del ordenamiento privado (con referencia a la organización industrial y la microeconomía) se sitúa de esta forma en su lugar junto al ordenamiento público.

Gráfico 1
LAS CIENCIAS DE LA ELECCIÓN Y DEL CONTRATO



El gráfico 1 presenta las principales diferencias. La división inicial confronta la ciencia de la elección (ortodoxia) y la ciencia del contrato. La primera corresponde a la transacción ideal tanto en derecho como en economía –un intercambio de mercado simple al que se aplica el paradigma de asignación de recursos y en el que prevalece la competencia-. La ciencia del contrato, por el contrario, se aplica a los intercambios complejos para los que se precisa un apoyo ajeno a la lógica del mercado. Como se ha discutido con anterioridad, la contratación compleja se divide entonces en ordenamiento público (economía constitucional) y ordenamiento privado. Esta última rama se vuelve a dividir en dos sub-ramas relacionadas. Una aborda el alineamiento *ex ante* de incentivos (diseño de mecanismos, teoría de la agencia, literatura formalizada sobre derechos de propiedad), generalmente con referencia a la asunción eficiente del riesgo. La segunda presenta el gobierno *ex post* de las relaciones contractuales (implementación de contratos, con énfasis en la mitigación de los riesgos contractuales).

Curiosamente, el libro de Chester Barnard sobre *Las funciones del directivo* (1938) tiene un lugar destacado tanto en el enfoque de alinea-

ción de incentivos *ex ante* como en el del gobierno *ex post*. Así, el reciente libro de Jean-Jacques Laffont y David Martimort sobre *La teoría de los incentivos* atribuye a Barnard ser “el primero [en] intentar definir una teoría general de los incentivos en la dirección” (2002, p. 11). Aún más importante, a mi juicio, es la insistencia de Barnard en que la adaptación es el problema central de la organización económica, siendo las adaptaciones a las que Barnard se refería aquellas de tipo “consciente, deliberado, intencional” (1938, p. 4), alcanzables mediante la administración. Si se toman en conjunto con las adaptaciones autónomas a los cambios en los precios relativos que popularizó Friedrich Hayek (1945), estaba listo el escenario para el estudio conjunto de los mercados (adaptaciones autónomas) y las jerarquías (adaptaciones cooperativas).

La rama de los incentivos se ha preocupado principalmente de la relación de empleo, mientras que el problema paradigmático para la rama del gobierno es la integración vertical. Esta última es la decisión hacer o comprar en los mercados de productos intermedios. La forma en que se resuelva esta disyuntiva provoca obvias consecuencias sobre las fronteras de la empresa. Con carácter más general, numerosos fenómenos contractuales resultan ser variaciones de exactamente el mismo comportamiento economizador de costes de transacción que emerge cuando se examina la integración vertical en términos contractuales. Las restricciones comerciales verticales (clientes, territorio y restricciones de la franquicia), los modelos híbridos de organización, la organización del trabajo, la elección entre deuda y fondos propios, la evaluación de la regulación/desregulación o el uso de agencias públicas, entre otras, son cuestiones a las que se ha aplicado con éxito la lógica economizadora de costes de transacción. A pesar de que muchas de las predicciones de la economía de los costes de transacción difieren de la ortodoxia, los datos las han corroborado en su mayor parte.

Mientras que el marco conceptual en el que funciona la economía de los costes de transacción difiere de la ortodoxia (en el sentido de que es una construcción contractual que enfatiza el gobierno *ex post*), esta teoría secunda a F53 en que las predicciones que han sido sometidas a contrastación empírica están en la vanguardia. El mensaje clave de la metodología de la economía positiva trasciende por tanto más allá de la ortodoxia. La metodología a la que se adscribe la economía de los costes de transacción está aún más cercana a la de Robert Solow (2001). Calificándose a sí mismo como un informante nativo -alguien que es visto como un experto por el mero hecho pertenecer a la profesión- más que como un metodólogo, “la concisa descripción [de Solow] de lo que un economista piensa que está haciendo” (2001, p. 111) toma la forma de tres mandatos: que sea sencillo, correcto y verosímil.

Solow indica con referencia al primero que “la complejidad de la vida real... [es lo que] hace tan necesarios a los modelos sencillos” (2001, p. 111). Mantener el modelo sencillo implica prescindir de lo accesorio y atacar a la yugular. El objetivo no es explicar todo, sino concentrar la atención en las características centrales y en las regularidades clave (algunas de las cuales podrían haber sido anteriormente escasas). Que sea correcto “incluye trasladar los conceptos económicos a lenguaje matemático

preciso (o diagramas o palabras) y asegurarse de que las subsiguientes operaciones lógicas son realizadas correctamente y verificadas” (Solow, 2001, p. 112). Pero hay algo más que eso. Un modelo puede ser mecánicamente correcto y, sin embargo, oscurecer más que aclarar, al ser “imperfecto para la cuestión objeto de estudio. Puede *oscurecer las interacciones clave*, en vez de remarcarlas” (Solow, 2001, p. 112, énfasis añadido). Si se considera valioso mantener un contacto significativo con los fenómenos clave (contractuales o no), entonces el rigor que suponga sacrificar dicho contacto impondrá un *trade-off*. Más aún si otros modelos más verosímiles producen implicaciones refutables que sean congruentes con los datos.

Este último punto me lleva a un cuarto mandato: derivar implicaciones refutables a las que aplicar los datos relevantes (a menudo microanalíticos). Nicholas Georgescu-Roegen tenía una manera muy acertada de expresarlo: “El propósito de la ciencia en general no es la predicción, es el conocimiento en sí mismo”. Sin embargo, la predicción es “la piedra de toque del conocimiento científico” (1971, p. 37). Es necesario separar el grano de la paja cuando estamos en un impasse ante teorías rivales⁴. Dado que no hay perspectiva de que surja a corto plazo una teoría de la empresa unificada y de validez general, podría haber distintos granos entre los que elegir –dependiendo del problema específico para el que se desee una buena respuesta–. En esa situación, el pluralismo es la opción recomendada. Como indica Simon, “soy un firme partidario del pluralismo en la ciencia. Hacia cualquier dirección a la que te dirijas hay *a priori* una alta probabilidad de equivocarte, por lo que es bueno que otras personas estén explorando en otras direcciones y así tal vez una de ellas esté siguiendo el rastro correcto” (1992, p. 21). A lo que yo añadiría que *varios* investigadores estarían siguiendo los rastros correctos (plural).

4. CONCLUSIONES

En el caso de muy pocos libros, y aún de menos artículos, se celebra su quincuagésimo aniversario. No cabe duda respecto a que F53 era y sigue siendo influyente –principalmente porque el mensaje central, al menos entre los economistas de orientación pragmática, es en lo fundamental correcto–. Las teorías aspirantes, en economía y en todas las ciencias sociales, deben alzar su voz, formulando predicciones e invitando a su contrastación empírica.

Curiosamente, la teoría de la empresa fue en su momento criticada por la escasez de trabajos empíricos (Holmstrom y Tirole, 1989, p. 126). Yo lo veo de otra forma: los críticos estaban planteando empezar la casa por

(4) La utilidad a la que F53 (p. 33) se refiere también es pertinente en la comparación de teorías: las teorías que tienen una amplia aplicación, en las que muchos fenómenos resultan ser variaciones sobre un tema, son preferibles a las teorías de alcance limitado, *ceteris paribus*.

el tejado empírico, en vez de por los cimientos teóricos. Lo que es sumamente necesario para la literatura de la teoría de la empresa es que haya predicciones interesantes y contrastables. A medida que esas predicciones comenzaron a aparecer, la investigación empírica proliferó rapidísimamente⁵. Estoy convencido de la pertinencia del consejo de Melvin Reder respecto a que los economistas “se centren en la construcción de teorías relativamente simples que tengan cierta perspectiva de explicar los grandes hechos” (1999, p. 298).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Archibald, George C. (1961): “Chamberlin versus Chicago”, *Review of Economic Studies*, vol. 29, n° 1, pp. 2-28.
- Archibald, George C. (1987): “Monopolistic competition”, en Eatwell, J. et al. (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, vol. 3, Macmillan, Londres, pp. 531-534.
- Arrow, Kenneth J. (1951a): *Social Choice and Individual Values*, John Wiley, Nueva York.
- Arrow, Kenneth J. (1951b): “An extension of the basic theorems of classical welfare economics”, en Neyman, Jersey (ed.), *Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability*, University of California Press, Berkeley, pp. 507-532.
- Arrow, Kenneth J. (1969): “The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation”, en *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, vol. 1, US Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session, US Government Printing Office, Washington, pp. 39-73.
- Arrow, Kenneth J. (1999): “Foreward”, en Carroll, Glenn y Teece, David (eds.), *Firms, Markets, and Hierarchies*, Oxford University Press, Nueva York, pp. vii-viii.
- Bain, Joe (1956): *Barriers to New Competition*, Harvard University Press, Cambridge.
- Barnard, Chester (1938): *The Functions of the Executive*, Harvard University Press, Cambridge, 1962.
- Baumol, William J. (1959): *Business Behavior, Value and Growth*, Macmillan, Nueva York.

(5) Sin lugar a dudas hubo retrasos. Sin embargo, en el año 2000, había más de 600 artículos empíricos publicados tan solo en la tradición de la economía de los costes de transacción (Boerner y Macher, 2001).

- Ben-Porath, Yoram (1980): "The F-connection: families, friends, and firms and the organization of exchange", *Population and Development Review*, vol. 6, n° 1, marzo, pp. 1-30.
- Berle, Adolph A. y Means, Gardner C. Jr. (1932): *The Modern Corporation and Private Property*, Macmillan, Nueva York.
- Boerner, Christopher S. y Mâcher, Jeffrey T. (2001): "Transaction cost economics: a review and assessment of the empirical literature", trabajo no publicado, Haas School of Business, University of California-Berkeley.
- Brennan, Geoffrey y Buchanan, James (1985): *The Reason of Rules*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Buchanan, James (1987): "The constitution of economic policy", *American Economic Review*, vol. 77, n° 3, junio, pp. 243-250
- Buchanan, James (2001): "Game theory, mathematics and economics", *Journal of Economic Methodology*, vol. 8, marzo, pp. 27-32.
- Buchanan, James y Tullock, Gordon (1962): *The Calculus of Consent*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Condillac, Etienne Bonnot (1776): "Le commerce et le gouvernement", en *Oeuvres completes de Condillac*, vol. 4, Briere, París, 1821.
- Coase, Ronald H. (1937): "The nature of the firm", *Economica*, n.s., vol. 4, pp. 386-405.
- Coase, Ronald H. (1960): "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, octubre, pp. 1-44.
- Coase, Ronald H. (1972): "Industrial organization: a proposal for research", en Fuchs, V. R. (ed.), *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, pp. 59-73.
- Coase, Ronald H. (1992): "The institutional structure of production", *American Economic Review*, vol. 82, n° 4, septiembre, pp. 713-719.
- Commons, John R. (1932): "The problem of correlating law, economics, and ethics", *Wisconsin Law Review*, vol. 8, pp. 3-26.
- Cyert, Richard M. y March, James G. (1963): *A Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Debreu, Gerard (1954): "Valuation equilibrium and Pareto optimum", *Proceedings of the National Academy of Social Sciences*, vol. 40, pp. 588-592.
- Demsetz, Harold (1983): "The structure of ownership and the theory of the firm", *Journal of Law and Economics*, vol. 26, junio, pp. 375-390.
- Dixit, Avinash (1996): *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*, MIT Press, Cambridge.

- Friedman, Milton (1953): "The methodology of positive economics", en *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago (versión en español en *Revista de Economía Política*, mayo-diciembre, 1958, pp. 356-397, y en *Ensayos sobre economía positiva*, Gredos, Madrid, 1967, pp. 9-44).
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971): *The Entropy Law and Economic Process*, Harvard University Press, Cambridge.
- Hayek, Friedrich (1945): "The use of knowledge in society", *American Economic Review*, vol. 35, n° 4, septiembre, pp. 519-530 (versión en español en *RAE Revista Asturiana de Economía*, n° 44, segundo semestre, 2009, pp. 115-127, www.revistaasturianadeeconomia.org).
- Holmstrom, Bengt y Tirole, Jean (1989): "The theory of the firm", en Schmalensee, Richard y Willig, Robert (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, North Holland, Nueva York, pp. 61-133.
- Koopmans, Tjalling C. (1957): *Three Essays on the State of Economic Science*, McGraw-Hill, Nueva York.
- Kuenne, Robert E. (ed.) (1967): *Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact: Essays in Honor of Edward H. Chamberlin*, John Wiley, Nueva York.
- Kuhn, Thomas S. (1970): *The Structure of Scientific Revolutions*, segunda edición, University of Chicago Press, Chicago.
- Laffont, Jean-Jaques y Martimort, David (2002): *The Theory of Incentives*, Princeton University Press, Princeton.
- Lindbeck, Assar (2001): "Economics in Europe", *CESifo Forum*, primavera, pp. 31-33.
- Lipsey, Richard (2001): "Successes and failures in the transformation of economics", *Journal of Economic Methodology*, vol. 8, n° 2, pp. 169-201.
- Marris, Robin (1964): *The Economic Theory of Managerial Capitalism*, Free Press, Nueva York.
- Nelson, Richard R. y Winter, Sidney G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.
- Reder, Melvin W. (1999): *Economics: The Culture of a Controversial Science*, University of Chicago Press, Chicago.
- Reder, Melvin W. (2003): Remarks on "The methodology of positive economics", *Journal of Economic Methodology*, vol. 10, pp. 527-530.
- Samuelson, Paul A. (1947): *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge.
- Simon, Herbert (1957): *Models of Man*, John Wiley, Nueva York.

- Simon, Herbert (1992): *Economics, Bounded Rationality, and the Cognitive Revolution*, Edward Elgar, Brookfield.
- Simon, Herbert (1997): *An Empirically Based Microeconomics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Snowdon, Brain y Vane, Howard (1997): "Modern macroeconomics and its evolution from a monetarist perspective. An interview with Professor Milton Friedman", *Journal of Economic Studies*, vol. 24, n° 4, pp. 192-222.
- Solow, Robert (1971): "Some implications of alternative criteria for the firm", en Marris, Robin y Wood, Adrian (eds.), *The Corporate Economy*, Harvard University Press, Cambridge, pp. 318-342.
- Solow, Robert (1997): "How did economics get that way and what way did it get?", *Daedalus*, vol. 126, n° 1, pp. 39-58.
- Solow, Robert (2001): "A native informant speaks", *Journal of Economic Methodology*, vol. 8, n° 1, marzo, pp. 111-112.
- United States versus Von's Grocery Co.* (1966), 384 U.S. 270, 301 (Stewart, J., dissenting).
- Von Neumann, John y Morgenstern, Oskar (1953): *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton.
- Williamson, Oliver E. (1964): *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- Williamson, Oliver E. (1968): "A dynamic-stochastic theory of managerial behavior", en Almarin, Phillips y Williamson, Oliver E. (eds.), *Prices: Issues in Theory, Practice, and Public Policy*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Williamson, Oliver E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, Nueva York.

ABSTRACT

Milton Friedman's essay on "The methodology of positive economics" (F53 hereinafter) remains influential fifty years later, mainly because the central message is fundamentally correct: all would-be theories in economics should stand up and be counted by making predictions and submitting them to empirical testing. The merits of the central message notwithstanding, F53 was highly controversial, partly because rhetorical purpose was often served by exaggeration. Additionally, Friedman took a needlessly narrow view of the theory of the firm. As a brief review of the post-1953 literature on the theory of the firm reveals, the all-purpose adequacy of the neo-classical theory of the firm has been supplanted by theories of the firm (plural). Issues such as vertical integration and public policy toward business have been reshaped in the process.

Key words: Milton Friedman, methodology, assumptions, predictions, alternative theories, theory of the firm, transaction costs, contracts.

