

# EMPRESAS VERSUS MERCADOS. UN BOCETO PARA UNA HISTORIA DE LA EMPRESA (2.<sup>a</sup> parte)\*

SEBASTIAN COLL MARTIN  
Universidad de Cantabria

### III. ¿CUAL ES EL RETO?

La historia empresarial norteamericana parece, al menos desde fuera, muy centrada en un país —el suyo— y en una época —la posterior a su independencia—. En el campo así delimitado, parece estar teniendo un éxito envidiable en la tarea de relacionar simbióticamente las hipótesis teóricas con la evidencia histórica. Parece claro, sin embargo, que esta misma teoría, que es lo suficientemente amplia como para no estar sujeta a las restricciones habituales en nuestros manuales de micro, se puede utilizar y contrastar a propósito de lugares y épocas diferentes. Esa es la tarea que está por hacer.

En efecto, cuando, hace algunos años, Douglas North se propuso analizar la evolución de la organización económica —de la cual la empresa es una parte— a lo largo de la historia, no escondió la confesión siguiente:

«Me decepcionó la ausencia de evidencia organizada que confrontara directamente las cuestiones teóricas que he sugerido. Los historiadores raras veces han centrado su investigación en los temas que estoy examinando»<sup>18</sup>.

A decir verdad, ni siquiera esa obra de North llega muy lejos en la tarea de cubrir el vacío existente en la parcela concreta de la organización empresarial. En estas condiciones, lo que se puede ofrecer hoy por hoy, especialmente si el que lo ofrece tiene tan pocos méritos como el firmante de este trabajo, no es ni siquiera un esquema a desarrollar. Es simplemente una enumeración de preguntas que, si acaso, dan la apariencia de una ordenación sistemática. Por supuesto, estoy seguro de que muchas de las preguntas que siguen podrían ser inmediatamente respondidas a través de una lectura de la bibliografía existente especializada en ciertos sectores o épo-

\* La primera parte de este trabajo se publicó en esta REVISTA, año IX, núm. 2 (1991).

<sup>18</sup> North (1984), p. 89.

cas. En otras palabras, la relación de interrogantes que sigue *no* refleja el estado de la cuestión: en lugar de tratarse de preguntas sin responder por la comunidad de historiadores, en una parte —espero que grande— de los casos se tratará de preguntas para las que este historiador no ha encontrado —y apenas ha empezado a buscar— respuestas.

La pregunta que me parece debe figurar en primer lugar podría ser ésta: ¿en qué época y lugar debemos iniciar nuestra historia de la empresa? La respuesta está, en buena parte, implícita en las páginas anteriores: si lo que pretendemos es *explicar* la historia de la empresa, tendremos que arrancar de aquella época en la cual exista información suficiente sobre los determinantes de su forma y tamaño.

Un cúmulo de evidencia sugiere que ya en los imperios del Antiguo Oriente existía la empresa, definida como «unidad *que alquila* los servicios de los factores de producción y los utiliza para producir bienes y servicios *que vende* a otras empresas, a las economías domésticas o a la administración pública»<sup>19</sup>. Cualquier duda en sentido contrario quedará inmediatamente despejada por la lectura de los trabajos de Morris Silver<sup>20</sup>, y, a menos que estemos dispuestos a sostener que gran parte del derecho romano se ideó como un puro divertimento sin finalidad práctica, está igualmente claro que también en esa república y posterior imperio la empresa presentaba los rasgos básicos que la siguen definiendo hoy en día.

Sin embargo, nuestra información acerca de la organización de la economía en la edad antigua es demasiado fragmentaria. Mercado y distribución directa a cargo de emperadores y templos parecen haber pugnado a lo largo de toda la antigüedad como sistemas alternativos de organización económica. No sabemos las dosis de uno y otra que se daban simultáneamente en un mismo tiempo y lugar, y tampoco sabemos cuáles fueron las alternativas de esa pugna a lo largo del tiempo. Ni siquiera el comercio a larga distancia escapa a interrogantes como éstos, y, por si ello fuera poco, los restos que atestiguan la existencia de empresas privadas, tales como contratos, fragmentos de contabilidades, monedas, ruinas de edificios con aspecto de tienda y descripciones pictóricas o literarias, no parecen suficientes para componer una visión de las dimensiones y organización interna de dichas empresas. Al mismo tiempo, lo que pudiésemos decir acerca de los determinantes de esas dimensiones y organización —costes de información, negociación, oportunismo y control interno— parece, *a priori*, demasiado escaso como para elaborar una explicación que merezca tal nombre. Una importante limitación a añadir a la lista reside en *nuestra dependencia de fuentes secundarias*, un problema que previsiblemente acompañará a la histo-

<sup>19</sup> Así, en la definición de Lipsey (1967), p. 75. La cursiva es nuestra.

<sup>20</sup> Véase Silver (1983a) y (1983b).

ría de la empresa antigua durante mucho tiempo, y que subordina nuestras posibilidades de contestar a preguntas a la eventualidad —por ahora remota— de que el investigador de base se haya planteado esas mismas preguntas.

La alta edad media no parece ofrecer mejores posibilidades de estudio. Se nos dice que la forma típica de la organización económica altomedieval era el señorío autosuficiente, en cuyo interior no había intercambio formal ni moneda, y que funcionaba como una embrionaria economía cerrada de planificación central. Al igual que sucede con las economías de redistribución, el señorío altomedieval comparte con la empresa la característica de tratarse de una organización jerárquica. Sin embargo, en la medida en que el señorío no vendía su *output* en los mercados de bienes —según la definición convencional de la empresa que hemos dado hace un momento—, parece que resulta abusivo considerarlo como tal empresa.

Desde luego, es posible que nuestra imagen de la organización económica altomedieval tenga mucho de mítico, y que la compraventa y los mercados desempeñasen un papel superior al que tradicionalmente se les concede. Sin embargo, dada la situación actual de nuestros conocimientos, una situación en la cual la incertidumbre rodea incluso a estas cuestiones básicas, lo único que parece claro es que difícilmente podemos aventurarnos a hablar de la empresa en la alta edad media.

El relativo esplendor del siglo XII y la baja edad media parecen proporcionar un mejor panorama para iniciar una historia empresarial.

Empezando por la que, de todas, parece ser menos empresa, la «empresa» agrícola típica de la baja edad media era, según parece, de dimensión familiar. Decimos que era la menos empresa de todas porque, al no reunir factores de diferente propietario, mal puede uno referirse a ella como «equipo», en el sentido de Alchian y Demsetz. Ese predominio de la explotación familiar sugiere que la agricultura no era una actividad sujeta a rendimientos crecientes a escala, una observación que, por lo demás, resulta escasamente sorprendente. Utilizando un utillaje que no requería el concurso de varios operarios, y teniendo que efectuar cada una de las diferentes labores en momentos distintos del año, no había mucho espacio para el trabajo en equipo y las economías de escala.

El hecho de que los señores cedieran en arrendamiento, parceladas, sus antiguas reservas sugiere que los rendimientos a escala eran en todo caso decrecientes, una vez que se toman en cuenta los costes de control en los que necesariamente había de incurrir una explotación grande. Estas son, desde luego, preguntas menores. Una respuesta alternativa a esa pregunta podría residir en una preferencia de los propietarios privilegiados por el absentismo, y, tanto en este caso como en el de unos rendimientos decrecientes a la dirección, convendría preguntarse por la influencia del carácter

disperso de los patrimonios y por la naturaleza económica o extraeconómica de las causas de esa dispersión<sup>21</sup>. Otras posibles explicaciones de la explotación indirecta pueden inspirarse más directamente en la literatura expuesta en la sección primera de este trabajo: por ejemplo, ¿nos pueden ayudar a entender la explotación indirecta diferencias en la dificultad relativa de medición de los *inputs* tierra y trabajo?

Así como nos resulta fácil aceptar la ausencia de rendimientos crecientes —o incluso la presencia de rendimientos decrecientes— a escala en la agricultura, en cambio, *a priori*, uno esperaría rendimientos crecientes a escala en la ganadería. Esos supuestos rendimientos crecientes podrían proporcionar un argumento en pro de que fuesen los grandes propietarios de tierras los dueños del ganado de labor. A primera vista, no se encuentra más explicación del porqué no era así que la proporcionada por Alchian y Demsetz con su alusión a cómo la dificultad de controlar el uso de las herramientas por parte del trabajador puede llevar a que sea éste, y no la empresa, el propietario de las mismas, como de hecho parece que sucedía también en el señorío altomedieval. A continuación, una vez que se reconocen ventajas económicas en la propiedad del ganado de labor por parte del campesino, este hecho tendría necesariamente que incrementar la dificultad de medición de los *inputs* aportados por éste en relación con los *inputs* aportados por el propietario de la tierra, proporcionando nuevos argumentos para el carácter indirecto de la explotación de las propiedades nobiliarias.

Por lo demás, la tensión entre la dimensión familiar de las explotaciones agrícolas y una dimensión óptima mayor de la explotación ganadera parece estar, al menos en parte, en el origen de los peculiares acuerdos institucionales, bien conocidos por los historiadores y que se resumen en el carácter no absoluto de los derechos de propiedad. Sobre esta cuestión volveremos más adelante.

Si de la agricultura pasamos a las manufacturas, nos encontramos con el taller del artesano agremiado como forma típica de la empresa. Aparentemente, también aquí la ausencia de rendimientos crecientes a escala —que habría que relacionar con el tipo de utillaje empleado— eliminaría las posibles ventajas del trabajo en equipo y, por tanto, de la verdadera empresa. Sin embargo, si la ausencia de economías de escala nos explica el artesano individual, en cambio, no explica el gremio. ¿Pueden hacerlo las teorías a las que hemos pasado revista en el apartado primero? En cierto sentido, toda la organización gremial puede interpretarse como una respuesta a los problemas de medición destacados por trabajos teóricos como los de Alchian y Demsetz o el de McManus. El control de la calidad, o incluso de

<sup>21</sup> Véase, a este respecto, McCloskey (1975) y (1976).

la cantidad, del *output* estaría en el origen de la profusa reglamentación en torno al ancho de las telas, el número de hilos de que debía constar la urdimbre, los sellos, las marcas y las inspecciones gremiales. El esfuerzo de control de la calidad de los *inputs* se materializaría en la reglamentación laboral —aprendizaje y maestría— en el caso del trabajo, en normas técnicas sobre los bienes de capital empleados y en su inspección —con los resultados que de ahí se derivaban para la innovación tecnológica—, y así sucesivamente. La propia limitación del número de operarios por taller puede interpretarse, al menos en parte, como una respuesta al problema que plantea la supervisión del trabajo dentro de la empresa.

Posiblemente, en el contraste entre el reducido tamaño óptimo de la unidad productiva en las manufacturas y la envergadura de esos problemas de medición se encuentre una explicación del gremio que venga a sustituir o a complementar a las que circulan corrientemente. Una pequeña unidad productiva en las manufacturas y una explotación agrícola igualmente pequeña habrían tenido, así, en común a un empresario disminuido en su capacidad de disponer de los factores, por obra y en beneficio de una tercera institución, que no es el mercado pero que tampoco es la empresa.

Quizá las mayores empresas de la edad media, y desde luego aquellas que emplearon los más sofisticados sistemas de información y control interno, fueron las empresas comerciales. Esto, unido a su aparente mayor libertad de acción, las convierte en el mejor prototipo de lo que llegaría a ser la empresa con el paso del tiempo. Entre lo mucho que se ha escrito sobre la revolución comercial de la baja edad media se cuentan obras de gran calidad, obras en las cuales es casi seguro que se encuentran respuestas a las preguntas que nos inspiran los Coase, Alchian y demás.

Una interpretación de las innovaciones organizativas como el resultado de la desaparición de barreras tecnológicas o políticas previamente existentes; la descripción de los mecanismos de información empleados por la empresa medieval, que presentan contrastes como el existente entre la coalición típica de los comerciantes judíos y las fórmulas más restringidas utilizadas por sus colegas cristianos<sup>22</sup>; las diferentes fórmulas empleadas para garantizar la lealtad de los agentes del comerciante y su evolución en el tiempo; el papel que pudieron desempeñar los obstáculos políticos y religiosos opuestos al funcionamiento de los mercados de capitales; todas estas cosas, y otras más, pueden formar parte de una nueva exposición —y de una verdadera explicación— de la empresa comercial bajomedieval, más allá de la descripción formal de la evolución del derecho y las compañías mercantiles. Y, antes de todo ello, el historiador necesita hacer una incursión

<sup>22</sup> Para una explicación de ese contraste y una descripción de la coalición, véase Greif (1989).

en la teoría económica de la información, que nos diga hasta qué punto la empresa comercial puede aprovechar rendimientos crecientes a escala como los que parecía disfrutar, a juzgar por su mayor tamaño en relación con la «empresa» agrícola y manufacturera.

Avanzando en el tiempo, la edad moderna aparece como una época en la cual tuvieron lugar cambios importantes en relación con la empresa.

Durante la edad moderna parece que tuvo lugar, al menos al oeste del río Elba, un reforzamiento del proceso por el cual la tierra pasó a ser explotada de forma casi universal en régimen de arrendamiento. Un estudio más detallado de ese proceso, y su posible relación con otros fenómenos —apunto como una hipótesis, entre otras, el desarrollo de la vinculación que impedía la enajenación de los patrimonios nobiliarios—, parece que merecería la pena. También merecería la pena comprobar qué pueden explicarnos las hipótesis sacadas de la teoría de la empresa sobre las diferencias en los tipos y plazos de los arrendamientos en unas regiones y otras. Sin meterme demasiado por esta vía, menciono el dato de que, al menos en España, los contratos de aparcería durante la edad moderna parecen tomar preferentemente por objeto a huertas y a viñas: en ambos casos, se trataba de tierras de mejor calidad que la media y/o que incorporaban a su precio el valor de la planta —vid—, exigiendo, asimismo, un trabajo más especializado y de más difícil control; en estas condiciones, un recuerdo a las predicciones de McManus se hace inevitable. De forma similar, el enfoque costes de transacción parece sugerir, a primera vista, que los olivares se cultivasen en régimen de explotación directa con mano de obra asalariada: ¿ocurría así realmente?<sup>23</sup>.

Simultáneamente, en el este de Europa, convertida ahora en zona exportadora de grano, tenía lugar el proceso contrario: el reforzamiento de la gran propiedad administrada directamente por los señores. Es casi una constante en la historia económica el desarrollo de la gran propiedad en las zonas exportadoras de productos agrícolas, especialmente cuando el producto exportado es también nuevo. Hitos de esa trayectoria los constituyen, aparte del señorío moderno en la Europa del Este, la plantación esclavista en el continente americano, la plantación en otros continentes cuando éstos fueron colonizados por las naciones europeas y, también, otros casos como el de la United Fruit o el del vino de Jerez. Morris Silver sugiere que los antecedentes remotos de estos casos tal vez se dieron en el Sumer de la dinastía Lagash, en Acad durante el reinado de Sargón, o en el Egipto de la IV dinastía<sup>24</sup>. Con mucha frecuencia, estas grandes propiedades resultaron

<sup>23</sup> Y, a la inversa, ¿cómo se relacionó en una época muy posterior la extensión del olivar con cambios en el sistema de tenencia, y cuál fue el sentido de la causalidad?

<sup>24</sup> Silver (1983a), pp. 812-814.

de un proceso de integración vertical hacia atrás, en el cual un individuo con recursos y con información sobre lo que sucedía en mercados distantes decidía añadir a su actividad como distribuidor la actividad de la producción. ¿Para asegurar la calidad de sus suministros? ¿Para asegurarse un flujo de los mismos más constante, que redujese sus costes de almacenamiento? ¿Para reducir costes derivados de un posible oportunismo de sus proveedores? En cualquier caso, para evitarse los costes de transacción del mercado.

Es corriente explicar tanto el reforzamiento del feudalismo en el este de la Europa moderna como el desarrollo allí de una corriente exportadora por apelación a una causa común: la baja densidad de población en la zona. La argumentación que utilizan estas interpretaciones es impecable desde el punto de vista económico, y desde luego bastante más impecable que la empleada por autores que intentan establecer una relación directa, de causa-efecto, entre auge exportador y feudalización. Sin embargo, lo dicho hace un momento abre, en mi opinión, la vía para una interpretación diferente, que rastree en la voluminosa bibliografía sobre estas cuestiones lo que pudiera haber de esa integración vertical en el proceso de feudalización de la Europa del Este durante la edad moderna y, en conexión con ello, la posible coincidencia con una sustitución de cultivos, por ejemplo de centeno por trigo.

Una situación hasta cierto punto similar al reforzamiento del régimen señorial en el este de Europa la constituye el reforzamiento, en realidad un poco anterior, de los privilegios de la Mesta en España. ¿Qué sucede, en términos de costes de transacción, cuando dos actividades comparten un único recurso, y el tamaño óptimo de la empresa es distinto en un caso y en otro? En esta ocasión hablamos, naturalmente, de empresas agrícolas y empresas ganaderas. ¿Cómo estorba esto a la organización empresarial en general, qué alternativas surgen y cuál es su eficacia comparativa? El alcance de la cuestión puede desbordar fronteras nacionales, toda vez que Dahlman ha propuesto la doble utilización agrícola y ganadera también como una explicación a la existencia de los campos abiertos en la Europa de más al Norte<sup>25</sup>, y la respuesta que se puede apuntar es que esas instituciones terceras que nacen como resultado, y que no son ni la empresa ni el mercado, resultan ser, a diferencia de uno y otra, instituciones ineficientes, al menos en una perspectiva a largo plazo.

En el sector secundario tenemos, durante la edad moderna, tres tipos de empresas.

En primer lugar, seguimos teniendo el taller del artesano agremiado, sujeto a un control supraempresarial más fuerte que el existente durante la

<sup>25</sup> Dahlman (1980).

época anterior. Las razones de ese proceso parecen tener mucho que ver con la búsqueda de rentas por parte de empresas y organizaciones supraempresariales y, una vez más, parece confirmarse, a la vista de los obstáculos que estas últimas supusieron para el progreso organizativo interno y el crecimiento a largo plazo del *output*, la ineficacia de instituciones económicas distintas del mercado o la empresa desde el punto de vista del conjunto de la sociedad<sup>26</sup>.

En la medida en que podamos suponer al gremio los objetivos de un monopolista típico, nos encontramos con que estamos ante un monopolio perfecto, en el cual hay barreras de entrada legales teóricamente infranqueables. Para franquearlas nació, como es sabido, el sistema de adelantos o *putting-out system*. El sistema de adelantos aparece como una fórmula a medio camino entre la solución de mercado y la integración vertical en una sola empresa; a decir verdad, no está muy claro a qué se parece más. Los trabajos sobre esta forma de organización sugieren una evolución en el tiempo, desde el mercado a la empresa integrada verticalmente. Si es así, parece que hay algo mejor que hacer que llorar sobre el cadáver del artesano dueño de su tiempo y de sus movimientos; en lugar de ello, podemos tratar de explicar cuáles fueron las razones —los costes de transacción— que movieron al comerciante *putter-out* a convertirse en empresario controlador: problemas crecientes de control de la calidad del *output* o algún otro coste, que *a priori* no es fácil identificar pero que debió crecer con el tiempo, estarían detrás de una dinámica tal. Por último, no está de más señalar cómo fue precisamente la empresa comercial la parte activa en ese proceso de integración vertical; una explicación de este hecho debería aludir, seguramente, al mayor tamaño y mejor organización de la empresa comercial, la única realmente merecedora de tal nombre, tamaño y organización atribuibles en principio al hecho de haber estado el comercio sujeto a rendimientos crecientes a escala en una época (anterior) en la que este fenómeno era desconocido en los otros dos sectores de la economía.

La tercera de las formas de empresa que encontramos en el sector secundario durante la edad moderna es la gran manufactura, la fábrica anterior a la industrialización. David Landes ha trabajado mucho y bien sobre este tipo de fábricas y llegado a la conclusión de que se daban en seis tipos de actividades<sup>27</sup>. A continuación efectuamos una enumeración de estas actividades, y para cada una de ellas —salvo el primer caso— adjuntaremos una interpretación inspirada por la primera sección del presente trabajo:

<sup>26</sup> Véase, al respecto, Heckscher (1943), así como sus continuadores Ekelund y Tollison (1980) y (1981).

<sup>27</sup> Landes (1986), p. 603.

- Aquellas que, por su peligrosidad o nocividad, tenían unas posibilidades de localización limitadas: sería el caso de las tenerías, localizadas siempre aguas abajo de las ciudades.

- Las que producían objetos que eran, en sí mismos, grandes o que requerían grandes almacenes. Está claro que nos encontramos ante un caso de indivisibilidad del *output* que haría las delicias de Alchian y Demsetz.

- Las que utilizaban un capital circulante caro, que el trabajador independiente con dificultad podía comprar, y que el empresario, por razones evidentes de prevención del fraude, quería controlar a lo largo del proceso. Estamos, pues, ante un ejemplo típico de costes de medición en el mercado, enfrentados a otros costes más bajos en presencia del control interno. Materiales caros o materiales baratos parecen haber proporcionado la clave de la elección entre el sistema de adelantos o la fábrica.

- También señala Landes la aparición de grandes fábricas en aquellas actividades que empleaban capital fijo caro. Al respecto es llamativo, por ejemplo, el hecho de que, en una época en la cual los tejedores ingleses trabajaban sin que nadie les controlara, sus colegas los calceteros, que manejaban las costosas *knitting frames*, estaban concentrados y vigilados por sus patronos. El deseo de controlar el uso de una maquinaria cara, para evitar su deterioro y para asegurar una rápida amortización de su coste —no debemos olvidar que el crédito siempre es oneroso—, se encontrarían aquí detrás de todo.

- También eran grandes fábricas las que empleaban fórmulas secretas, como sucedía con los establecimientos productores de porcelana fina o cristal bueno. Lo que se quería controlar en estos casos parece ser la inversión en capital humano, y un determinado marco de derechos de propiedad —uno en el cual la propiedad intelectual no estaba bien protegida— influía para hacer del mercado una solución más cara que la empresa centralizada.

- Finalmente, Landes señala como industrias que dieron lugar a grandes empresas a las muy intensivas en calor. El calor está sujeto a economías de escala: el calor producido es función del volumen del horno, mientras que el calor desaprovechado es función de la superficie de éste; como quiera que la superficie siempre aumenta más despacio que el volumen, dentro de ciertos límites impuestos, entre otras cosas, por la tecnología de la construcción, traía cuenta utilizar hornos grandes, lo cual nos sitúa ante un nuevo caso de indivisibilidad. Parece que, en la práctica, a veces este problema encontraba soluciones diferentes a la empresa capitalista, soluciones que descansaban en la coordinación libre de trabajadores independientes; más adelante volveremos sobre ello.

Los canales de información y mando de estas grandes empresas, su sistema de contabilidad, sus procedimientos de control del trabajo y de los

demás *inputs*, y sus reglas de decisión, todo ello bien merece nuestra atención.

La empresa comercial, y en general la empresa de servicios, prosiguió su desarrollo durante la edad moderna. Quizá la manifestación más evidente de este desarrollo la constituyan las grandes compañías privilegiadas que se establecieron para el comercio marítimo a larga distancia. Entre las muchas cosas que cambiaron en el curso de ese crecimiento estaría el desplazamiento del agente-socio por el agente-empleado. La gran empresa comercial de la edad moderna, y en particular su estructura interna, los mecanismos de información y control que desarrolló, las causas y consecuencias de su carácter de monopolios legales, todo ello puede quedar aclarado a través de una nueva lectura de la bibliografía al respecto, bibliografía en la que no es del todo infrecuente encontrar autores que se hagan preguntas parecidas a las que nos guían<sup>28</sup>.

Aparte de lo que pasara con estas grandes compañías, la empresa comercial en general experimentó una verdadera revolución en sus métodos, al introducirse innovaciones como la contabilidad por partida doble, y muchas otras cosas. Hay escrito mucho y bueno sobre estas materias, y de lo que se trataría, en la medida en que no se haya hecho aún, es de relacionar esta ola de innovaciones con los hechos que elevaron el premio o redujeron el coste de obtenerlas: la eliminación de restricciones tecnológicas en el transporte de mercancías y de noticias, el incremento del *stock* de conocimientos básicos por parte de la sociedad, el desarrollo de la imprenta, etc.

Finalmente, algo que no conviene olvidar es que los mismos factores —por ejemplo, los progresos en la transmisión de noticias— que abarataban costes de organización interna para las empresas, también reducían los costes de las transacciones en el mercado. Los cambios en el tamaño de la empresa, cuando los hubo, nacerían de un efecto diferencial de estos cambios sobre una y otra formas de organización.

Al llegar a la revolución industrial, parece que pisamos terreno más seguro y que las incógnitas se reducen. La empresa de la primera revolución industrial y su funcionamiento interno han sido objeto de monografías que a veces se hacen el mismo tipo de preguntas que nos planteamos aquí: valga como ejemplo la *Génesis de la dirección de empresa moderna*, de Sidney Pollard. Pese a ello, seguimos conociendo mejor las cantidades y tipos de los nuevos bienes y servicios ofrecidos por la empresa de la revolución industrial que los cambios internos, organizativos, que hicieron posible esa producción.

Ese mejor conocimiento de la empresa del siglo XIX me sirve, eso espero, de excusa para abandonar el enfoque sectorial que he venido siguiendo

---

<sup>28</sup> Véanse, por ejemplo, Smith (1984) y Carlos y Nicholas (1990).

hasta ahora, para centrarme en algunas cuestiones sueltas que, por poco conocidas, me parecen más merecedoras de atención aquí y ahora.

Una de tales preguntas se refiere a la propia empresa industrial. El sistema de adelantos y la producción dispersa que le era inherente fueron sustituidos en esta época por la fábrica que empleaba energía mecánica. Sin embargo, a estas alturas, el sentido de la causalidad entre la fábrica y el empleo de energía mecánica no está del todo clara. Tradicionalmente, se ha afirmado que fue la máquina, con sus limitaciones en cuanto a emplazamiento —energía hidráulica— o con las economías de escala inherentes al empleo del calor, la que dio origen a la concentración de los trabajadores en un mismo lugar. Sin embargo, a esta explicación clásica le ha surgido una competidora que dice que el comerciante *putter-out*, cada vez más preocupado por la calidad del producto, optó por concentrar y controlar directamente a los trabajadores; a continuación, la concentración y el control llevaron a la explotación de las posibilidades del trabajo en equipo, dividiendo el trabajo en operaciones cada vez más simples, y sólo al final esos movimientos, simplificados al máximo, empezaron a ser imitados por las máquinas<sup>29</sup>. Este es, entre otros, un tema que puede resultar aclarado con un examen cuidadoso de la cronología de los sistemas de control empleados dentro de las empresas.

Algo parecido sucede con la desaparición de las fórmulas de organización no jerárquicas que explotaban mancomunadamente un mismo capital fijo. A caballo entre las edades moderna y contemporánea, no son infrecuentes las referencias a mineros y fundidores independientes que explotaban recursos comunes, o a otros artesanos independientes, como los tejedores de lana de Yorkshire, que adquirirían de forma cooperativa la maquinaria, bastante costosa, empleada para el cardado y otras operaciones de preparación anteriores al tejido. ¿En qué residió la superioridad de la empresa capitalista, que la hizo derrotar a estas fórmulas alternativas? La respuesta parece que hay que buscarla en un enfoque de costes de transacción. Hasta donde he visto, parece que esos costes se presentaban, sobre todo, a la hora del cambio técnico, más o menos de la misma forma en que los gremios —otra organización en la que las decisiones eran corporativas— resultaron incapaces de impulsar el avance tecnológico, y de forma parecida a como los campos abiertos, también por la misma razón, acabaron saltando por los aires en muchas zonas.

A propósito de los tejedores de lana de Yorkshire, David Landes cita el contenido de un informe del Comité de la Cámara de los Comunes para la manufactura de la lana que, redactado a la altura de 1809, había de resultar profético. En efecto, ese informe empezaba afirmando que

<sup>29</sup> Por ejemplo, Nordi (1984), p. 197, adopta esta segunda explicación.

«un hombre joven de buena disposición puede obtener crédito por tanta lana como sea capaz de elaborar, (...) y el taller público (...) le faculta para usar maquinaria muy cara y complicada»;

pero, un poco más adelante, el mismo informe añadía que

«el pequeño maestro manufacturero no puede afrontar (...) la ejecución de experimentos (...) en la invención y perfeccionamiento de nuevos artículos o manufacturas. (...) No puede aprender (...) las necesidades y hábitos, las artes, las manufacturas y las innovaciones de países extranjeros: diligencia, economía y prudencia son los requisitos de su carácter, no la inventiva, el gusto y el espíritu emprendedor»<sup>30</sup>.

En este campo de la derrota de las fórmulas organizativas tradicionales a manos de la empresa grande, los que hemos hecho historia de la empresa en la España del siglo XIX tenemos nuestra pequeña historia que contar. Me refiero, en particular, al sector minero, uno de los pocos sectores en los que funcionaron en nuestro país empresas verdaderamente grandes. En efecto, hubo una época, que duró hasta bien entrado el siglo XIX, en que la superficialidad o alguna otra característica de los yacimientos minerales españoles hacían que una técnica de explotación trabajo intensiva resultase adecuada; en estas condiciones, la asociación de unos pocos mineros independientes resultaba ser una fórmula organizativa bien adaptada. Sin embargo, a medida que las condiciones de los yacimientos cambiaban y obligaban a utilizar más capital fijo, esa pequeña empresa resultó sustituida por la gran empresa, a menudo internacional.

Es atrayente pensar que fueron costes de transacción los que impidieron a los pequeños mineros organizarse en compañías cada vez mayores, y con frecuencia esos costes de transacción surgen ante nuestros ojos como una realidad palpable. Por ejemplo, todos hemos leído la historia del rico filón de El Jaroso, inexplorado durante décadas porque las pequeñas empresas en él instaladas eran incapaces de ponerse de acuerdo para la adquisición de un bien indivisible, en este caso del desagüe que había de beneficiarlas a todas. ¿Qué mejor ejemplo que éste podría encontrarse para ilustrar la existencia de costes de transacción ligados a un bien indivisible?

La empresa española del siglo XIX y primera parte del XX no muestra, evidentemente, los progresos y la espectacular evolución que protagonizó la empresa morteamericana estudiada por Alfred Chandler, y ésa sería una de las muchas razones que ayudan a explicar el hecho de que, en estos momentos, sepamos bastante más, en cuanto a organización interna, de la

---

<sup>30</sup> Cit. en Landes (1986), pp. 618-619. Traducimos.

empresa americana que de la empresa española en esa época. A decir verdad, sabemos más de la empresa americana que de la empresa europea en general, y tenemos la fundada sospecha de que esa falta de información acerca de progresos organizativos en la empresa europea se debe a la ausencia de verdaderos progresos sobre los cuales informar.

Los europeos del siglo XIX y primera parte del XX se encontraban sinceramente impresionados por los avances de la industria americana, y el esfuerzo de imitación llevado a cabo con posterioridad a la primera guerra mundial nos deja ver hasta qué punto. No terminamos de saber cómo era de grande el contraste, en cuanto a organización, entre los ferrocarriles norteamericanos y los europeos, y lo mismo puede decirse acerca de la empresa industrial americana y la europea. Lo que se ha escrito acerca de organización empresarial en la Europa del siglo XX tiene, en una parte de los casos, verdadero interés<sup>31</sup>. Sin embargo, las claves de la diferencia entre los dos continentes no parecen haber sido encontradas en esa literatura; especialmente sugerente me parece, en cambio, un poco comentado trabajo de Alexander Field<sup>32</sup>, estudio comparativo que ayuda a explicar tanto el «retraso» europeo como el «adelanto» norteamericano, sugiriendo causas del «por qué América primero» que parecen haberse escapado al mismo Chandler. Esas causas las encuentra Field, una vez más, en las diferencias existentes en cuanto a precios relativos de los factores.

No es cosa de repetir aquí la historia del surgimiento de la gran corporación norteamericana, ni de extenderse en su imitación posterior en otros países. En un curso de historia de la empresa tales cuestiones tendrían, naturalmente, un papel importante en la explicación de cómo se ha llegado hasta el presente y, por tanto, un lugar privilegiado en el programa. Este de ahora es, sin embargo, un artículo dirigido a historiadores, en el que los espacios más grandes *no* se dedican a las etapas más importantes, sino a aquellas sobre las cuales el autor sabe menos.

Saltando así en el tiempo para empalmar con el momento actual, lo que más llama la atención es que el proceso de integración vertical descrito por los historiadores norteamericanos de la empresa parece comportarse como un proceso reversible. En efecto, en una parte de los casos en los cuales la gran empresa industrial norteamericana llevó adelante su proceso de integración vertical hasta el último escalón de la venta directa al público, en épocas más recientes parece haberse detectado una retirada, al menos hasta el penúltimo escalón. De forma parecida, la gran empresa actual parece

<sup>31</sup> Para no alargar la lista, mencionaremos únicamente la *Historia Económica de Europa* de la Universidad de Cambridge y la compilación llevada a cabo por Chandler y Daems (1980). Títulos sobre el movimiento de racionalización europeo de los años veinte hay muchos, y de calidad muy desigual.

<sup>32</sup> Field (1983).

descansar cada vez más en la contrata con empresas más pequeñas. ¿Por qué todo ello?

Si el grado de integración vertical de la actividad económica viene explicado por la comparación, en el margen, de costes de transacción en los mercados de bienes por un lado, y costes de organización y control internos más el coste de descansar cada vez más en los mercados de factores por otro lado, procesos como los descritos tal vez puedan interpretarse como el resultado de un incremento de los costes de transacción en los mercados de factores. Cambios sociales y legales han reducido el poder del empresario en materias tales como el despido de los «miembros del equipo», han elevado los costes del mismo y han hecho que el oportunismo postcontractual tenga cada vez más importancia en los mercados de factores<sup>33</sup>. El alcance de cambios en el margen en estos campos está por determinar, y la tendencia de esos cambios también merecería un estudio.

Al igual que éstos, creo que otros problemas actuales de la empresa, como la necesidad que a veces se señala de renovar los sistemas de contabilidad<sup>34</sup>, también resultarán más comprensibles y manejables al ponerlos en una perspectiva histórica.

\* \* \*

A modo de resumen, se podría empezar diciendo que, en la historia de la empresa como en el resto de la historia económica, el maridaje entre teoría y evidencia pasada parece muy prometedor.

Una historia que responda a las líneas apuntadas en las páginas anteriores puede, en mi opinión:

- ensanchar la visión que del mundo y de la propia empresa puedan tener los futuros licenciados en empresariales y en económicas y, con ello,
- mejorar su comprensión del presente y su capacidad de adaptación en el futuro;
- hacerles conscientes de que las mejoras organizativas que han posibilitado el desarrollo de la empresa también han constituido, como todas las mejoras organizativas en economía, un factor del desarrollo económico general;
- y secundariamente, la comprensión del crecimiento económico en

---

<sup>33</sup> Por oportunismo postcontractual en los mercados de factores entiendo hechos como la elección por los controladores aéreos, los ferroviarios o los trabajadores de la hostelería de las vacaciones de la gente como fechas para ponerse en huelga.

<sup>34</sup> A este respecto, véanse, por ejemplo, Johnson y Kaplan (1988) y Zornoza (1989).

otras ramas de la economía también puede verse enriquecida por esta visión ampliada de las mejoras organizativas a un nivel que, hasta el presente, me parece haberse descuidado.

En definitiva, éste es el tipo de historia que permite explicar, y no sólo narrar o enumerar.

Por supuesto, esa explicación tropezará con problemas:

- Aunque he procurado dejar claro que las incógnitas enumeradas en la última sección son incógnitas para quien esto escribe, y no necesariamente para el especialista en una época y lugar o para la comunidad de los historiadores económicos en general, me temo que el estado de la cuestión a este último nivel no estará mucho mejor en relación con algunas de esas preguntas.

- La ausencia de tradición en la historia de la organización empresarial va a obligar a los docentes en la materia a buscar las respuestas a sus preguntas en una bibliografía que no trata específicamente de eso, con el resultado de unos rendimientos a menudo muy bajos en nuestras lecturas. Se trata de una de las consecuencias, no la única, de la dependencia de fuentes secundarias.

- Es de esperar que, de vez en cuando, las líneas de causalidad entre los hechos no se dibujen nítidamente, y que nos encontremos con procesos acumulativos que nacen de hechos aparentemente fortuitos<sup>35</sup>.

Pese a ello, la historia de la empresa, bajo las condiciones especificadas, parece constituir una empresa socialmente rentable.

<sup>35</sup> Apunto dos posibles ejemplos. Al referirnos más arriba a la empresa agrícola dijimos que la elección entre explotación directa o explotación indirecta dependería, entre otras cosas, de la dificultad relativa de establecer los precios de unos factores y otros. Sin embargo, esa dificultad dependerá, en parte, del grado de desarrollo de los mercados de esos factores, de forma que si, por alguna razón, el mercado de un factor está más desarrollado que el mercado de otro factor, esa situación tenderá a perpetuarse. Por su parte, los costes del oportunismo postcontractual son difícilmente imaginables en competencia perfecta, y tenderán a ser mayores cuanto más imperfecta sea la competencia, esto es, cuanto más bajo sea el número de las empresas que actúen en ese mercado. Ahora bien, la existencia del oportunismo, al reforzar la tendencia a la integración, ayudará a que existan cada vez menos empresas y cada vez más grandes.

## OBRAS CITADAS

- CHANDLER, Alfred J. (1977): *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (Mass.) y Londres: The Belknap Press of Harvard University, 608 pp.
- (1980): «The United States: Seedbed of Managerial Capitalism», en Chandler y Daems (eds.), pp. 9-40.
- (1988): *La mano visible*, Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- (1989): *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (Mass.) y Londres: The Belknap Press of Harvard University Press, 800 pp.
- CHANDLER, Alfred J., y DAEMS, Herman (eds.) (1980): *Managerial Hierarchies. Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, Cambridge (Mass.) y Londres: Harvard University Press, 237 pp.
- DAHLMAN, Carl (1980): *The Open Field System and Beyond: A Property Rights Study of an Economic Institution*, Cambridge: Cambridge University Press.
- EKELUND, Robert, y TOLLISON, Robert (1980): «Economic Regulation in Mercantile England: Heckscher Revisited», *Economic Enquiry*, XVIII (octubre), pp. 567-599.
- (1981): *Mercantilism as a Rent Seeking Society. Economic Regulations in Historical Perspective*, College Station (Texas): Texas A & M University Press, 169 pp.
- FAMA, Eugene F. (1984): «Problemas de agencia y teoría de la empresa», *Información Comercial Española*, núm. 611 (julio), pp. 53-65.
- FAMA, Eugene F., y JENSEN, Michael (1983): «Separation of Ownership and Control», *Journal of Law and Economics*, 25 (junio), pp. 301-326.
- GREIF, Avner (1989): «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders», *Journal of Economic History*, XLIV, 4 (diciembre), pp. 857-882.
- HECKSCHER, Eli F. (1943): *La época mercantilista. Historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal*, México: Fondo de Cultura Económica, 871 pp.
- JOHNSON, H. T., y KAPLAN, R. S. (1988): *La contabilidad de costes. Auge y caída de la contabilidad de gestión*, Barcelona: Plaza y Janés.
- LANDES, David S. (1986): «What Do Bosses Really Do?», *Journal of Economic History*, XLVI, 3 (septiembre), pp. 585-623.
- LEVY, Haim (1990): «Los costes de agencia cuando el talento del agente es desconocido: un enfoque bayesiano», *Información Comercial Española*, núm. 688 (diciembre), pp. 92-105.
- LIPSEY, Richard G. (1967): *Introducción a la economía positiva*, Barcelona: Vicens Vives.
- MALMGREN, H. B. (1961): «Information, Expectations and the Theory of the Firm», *Quarterly Journal of Economics*, LXXV, pp. 399-421.
- MCCLOSKEY, Donald N. (1975): «The Persistence of English Common Fields», en Parker y Jones (eds.), pp. 73-119.
- (1976): «English Open Fields as a Behavior Towards Risk», *Research in Economic History*, I, pp. 124-170.
- NORTH, Douglas C. (1984): *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid: Alianza, 244 pp.
- SILVER, Morris (1983a): «Karl Polanyi and Markets in Ancient Near East: The Challenge of the Evidence», *Journal of Economic History*, XLIII, pp. 795-829.
- (1983b): *Prophets and Markets: The Political Economy of Ancient Israel*, Boston.
- SMITH, Woodruff D. (1984): «The Function of Commercial Centers in the Modernization of European Capitalism: Amsterdam as an Information Exchange in the Seventeenth Century», *Journal of Economic History*, XLIV, 4 (diciembre), pp. 985-1005.
- ZORNOZA BOY, Javier (1989): «Nota sobre la evolución de los sistemas de información contable», *REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA*, VII, 1 (invierno), pp. 197-210.