

NA 1059560
NEA 1040166

II CONGRESO DE LA ASOCIACION DE HISTORIA ECONOMICA



VOL. II



DONOSTIA-SAN SEBASTIAN
29-30 Septiembre y 1 de Octubre de 1993

ASOCIACION DE HISTORIA ECONOMICA

Escuela Universitario de E. Empresariales	
nº registro	16.765
nº entrada	18.986
clase	338.1(46c)
lugar	338J(46c) ASO II
Fecha	2.V.2002
Nota	Biblioteca

AÑOS	Pesetas	En pesetas constantes de 1902
1936	537	156
1937	299	78
1938	2.382	667
1939	4.760	1.285
1940	6.340	1.712
1941	16.824 (1)	3.869
1942	6.837	1.367
1943	2.276	410
1944	3.540	602
1945	11.819	1.891
1946	4.638	649
1947	10.149	1.217
1948	10.431	1.043

(1) Este año la empresa incluye el primer ejercicio de Altos Hornos del Mediterráneo que había sido absorbido el año anterior.

V Congreso de la Asociación de Historia Económica

Sesión:

Empresarios y empresas en España (siglos XIX-XX).

Ponencia:

La historia empresarial en España: realidades y perspectivas.

Autor:

Eugenio Torres Villanueva.
Dpto. de Economía Aplicada V.
Facultad de CC. Políticas y Sociología.
Universidad Complutense.
Campus de Somosaguas.
28223 MADRID.

BENEFICIOS DE A.H.V., AÑOS 1929-1936

AÑOS	BENEFICIOS BRUTOS (a)		BENEFICIOS REPARTIBLES (b)	
	Pesetas		Pesetas	
1929	33.883.411		14.193.210	
1930	24.513.936		12.536.668	
1931	16.998.505		6.480.029	
1932	17.656.166		6.612.016	
1933	18.327.904		7.787.456	
1934	16.362.694		5.364.429	
1935	21.562.068		8.362.221	
1936	8.491.692			

La contracción de la demanda en los años treinta se reflejará en las ventas y en la producción, reduciéndose rápidamente ambas como se recoge en los datos del siguiente cuadro. Entre 1929 y 1932, el importe de las ventas de A.H.V. había disminuido a casi la mitad, de 157 millones de pesetas a 83 millones, y a 68 millones en 1936. Lógicamente esta evolución había de incidir en el excedente empresarial. Los beneficios brutos, los repartibles y los distribuidos a los accionistas en pesetas constantes se redujeron drásticamente, resultando la peor etapa de la empresa del período 1902-1936. Esta situación se vio agravada con la guerra civil y la posguerra.

De nuevo, las mejoras introducidas entre 1924-1932, que incrementaban sustancialmente la capacidad productiva de la empresa, a largo plazo se van a perder como consecuencia, al principio, de la depresión de los años treinta y, después, de los efectos derivados de la guerra civil, segunda guerra mundial y la larga posguerra. El utililaje se irá haciendo viejo y obsoleto, mientras las posibilidades de renovación del aparato productivo fueron desapareciendo en estos años debido a la escasez de divisas y a los propios problemas surgidos en la posguerra como el aislamiento, y que las cifras de inversiones en obras nuevas nos lo ponen en evidencia. Años en que se acentuó la obsolescencia de la empresa, y que el proteccionismo y la autarquía contribuirán a potenciar.

INTRODUCCIÓN

Siempre es útil desde el punto de vista científico reflexionar sobre los problemas que presentá el estudio de cualquier campo de conocimiento. Pero esta tarea es más necesaria si cabe cuando el campo de conocimiento en cuestión -la historia de la empresa y del empresariado españoles en este caso- se encuentra en una etapa de formación todavía alejada de su madurez como disciplina científica.

Dice Schumpeter en las primeras páginas de su *Historia del Análisis Económico* que toda ciencia se constituye a partir de un campo de conocimiento y de unas técnicas y un instrumental científico adecuado para la inferencia de los hechos y la explicación sistemática de la realidad mediante teorías o proposiciones de mayor o menor alcance. De ello puede deducirse que cuanto más abundante y depurado sea el instrumental científico disponible mayores serán las posibilidades de conseguir explicaciones más satisfactorias. Si se confronta este sencillo esquema con la realidad actual de la historia empresarial española, salta a la vista su limitado desarrollo en virtud de que está aún muy lejos de poder proporcionarnos un conjunto de explicaciones e interpretaciones suficientes para entender el papel que las empresas y los empresarios han desempeñado en el desarrollo económico español de los últimos siglos¹ y, por ende también, en la configuración social, cultural y política del país. Lo que debemos poner en relación, ante todo, con su juventud, es decir, con el relativamente poco tiempo con que cuenta entre nosotros la dedicación colectiva al estudio científico de la historia

¹ La perspectiva histórica que se considera en estas páginas no va más allá del siglo XVIII, aunque parece evidente que es necesaria una perspectiva más amplia para entender mejor el fenómeno de la empresa y del empresariado modernos.

empresarial², pero también con las restricciones que impone la ausencia, con pocas excepciones, de sistematicidad y continuidad en las líneas de investigación y con el escaso bagaje analítico empleado si excluimos el análisis histórico propiamente dicho.

Mis comentarios van a estar orientados preferentemente hacia estas dos últimas cuestiones, aunque muchos otros aspectos pueden, y deben, ser objeto de reflexión y debate en un marco tan apropiado para ello como la celebración del Congreso de la Asociación de Historia Económica. No pretenden establecer propuestas ciertas sobre lo que debe hacerse, sino sólo identificar problemas y apuntar ideas que sirvan para la discusión y el contraste al objeto de sistematizar y mejorar el cúmulo de elementos empíricos y analíticos de ese campo de conocimiento.

REALIDADES Y PROBLEMAS

1. Tal vez el mayor activo -que no el único afortunadamente- con que cuenta la historia empresarial española en la actualidad es la disponibilidad de un número de estudios³ relativamente amplio, la mayor parte de los cuales han sido editados en las dos últimas décadas. No se tienen en cuenta, por supuesto, esas biografías que con más carácter de divulgación periodística que de rigor científico se han publicado en los últimos años sobre empresarios vivos protagonistas de la más reciente historia española, ni tampoco la mayoría de las

² Torrella y Coll (1992), pp. 47-48, han señalado que el franquismo y el pensamiento marxista han causado graves daños a la historia empresarial en España, porque el primero dificultó su estudio y el segundo le dio un sentido peyorativo como *capitalista*, *explotador*.

³ Una somera referencia bibliográfica puede verse en Puig y Torres (1992), pp. 27-45. Información más exhaustiva hay en Torres (1993 a).

estudios que se emprenden por motivaciones particulares de todo tipo. Esto tiene que ver, sin duda, con el débil grado de institucionalización que tiene en nuestro país este campo de conocimiento, aspecto que puede mejorarse en tanto que se vincule preferentemente -no exclusivamente- con la más avanzada y sólida institucionalización de la historia económica.

Esta situación requiere afrontar un riguroso trabajo de sistematización de los estudios realizados y de los resultados obtenidos. Puede hacerse por sectores productivos, por ámbitos territoriales, por tipos de empresas según su actividad, tamaño o constitución jurídico-mercantil o por cualquier otro criterio. En todo caso, es un paso necesario para aclarar y matizar ideas, para formular y reformular hipótesis de contenido más general que las usadas en los estudios particulares y, en definitiva, para obtener síntesis interpretativas que, al tiempo que mejoren cualitativamente nuestros conocimientos, puedan dejar a la luz las lagunas de nuestras investigaciones y orientarlas para el futuro.

Al señalar la necesidad de esta tarea no se pierde de vista que requerirá diversos grados de esfuerzo en virtud de que también en esto se observan distintos niveles de sistematización en cada uno de los ámbitos de estudio a considerar. Afortunadamente no se parte de cero, pero tampoco es mucho lo que hay. Además, y esto es probablemente el *quid* de la cuestión, la labor de sistematización será tanto más eficaz y provechosa cuanto más se guíe por las teorías disponibles sobre la empresa y el empresario. Más adelante haré algunos comentarios sobre la identidad y contenidos de estas teorías. Ahora sólo quiero dejar constancia del déficit de uso de las mismas que presentan con frecuencia los estudios de historia empresarial en nuestro país y de la

monografías conmemorativas que acostumbra a editar empresas e instituciones. Algunas de ellas, en cambio, sí deben ser consideradas en cuanto que han sido escritas por especialistas en historia económica o empresarial. A este respecto, conviene decir que no debe de menospreciarse esta vía del *encargo institucional* como forma de añadir nuevos estudios de historia empresarial, ya que proporciona dos medios muy importantes para llevarlos a cabo: financieros, para hacer frente a su coste de realización, y documentales, en tanto que se puede disponer de fondos de archivos que de otra forma serían de más difícil consulta.

La pregunta que hay que hacerse a continuación es en qué medida esta disponibilidad de estudios mejora nuestros conocimientos respecto a los objetivos que se han indicado al principio. Sabemos sin duda bastantes cosas sobre nuestro objeto de estudio, pero ¿qué provecho podemos sacar de ello al día de hoy?. El problema no está con seguridad en la cantidad de nuestros conocimientos ni en que se vaya a ver restringida en el futuro la posibilidad de seguir aumentándola, sino en la utilidad, homogeneidad y calidad de los mismos y en los retos que plantea mejorarlas.

Los estudios de historia empresarial española presentan notables desigualdades. Éstas se refieren tanto al uso desigual de fuentes documentales, como a los diferentes tratamientos metodológicos incorporados y al no muy frecuente sentido interpretativo que se deriva de un insuficiente empleo de las teorías disponibles. Lo que da lugar finalmente a resultados que no siempre reúnen la homogeneidad necesaria para el análisis comparado y la síntesis. Aunque cada vez es más palpable la presencia de líneas de investigación con homogeneidad de objetivos y de enfoques analíticos, lo cierto es que hay todavía muchos

necesidad, en opinión de una autoridad en la materia como Schumpeter⁴, de que el análisis histórico y el análisis teórico (en este caso, económico) interactúen en provecho de la mejora del conocimiento.

2. La historia empresarial española tiene un viejo problema en la disponibilidad y uso de las fuentes, que sigue sin encontrar vías de solución satisfactoria mientras no cambie el criterio predominante que manejan empresas y empresarios sobre la inutilidad y/o inaccesibilidad de sus archivos a los investigadores. Una buena disponibilidad de fuentes internas -actas de los consejos de administración, libros copiadores de correspondencia mercantil, libros de contabilidad, etcétera- es necesaria para hacer una buena historia empresarial, si bien es útil completar y contextualizar la información obtenida con la proveniente de fuentes externas que tienen su razón de ser en una obligación legal (Registro Mercantil, Registro de protocolos notariales, memorias, etcétera) o de fuentes secundarias, como anuarios, prensa especializada, folletos, etcétera.

A pesar de estas dificultades, se percibe, sobre todo en las investigaciones de la última década, una mayor diversidad en las fuentes documentales empleadas y también un uso más frecuente de fuentes internas. Una de las razones que pueden explicar en parte esto tiene que ver con el auge de la historia regional, provincial, comarcal y local durante el último decenio. Sin duda, muchas instituciones públicas, semipúblicas y privadas de estos ámbitos territoriales han ejercido una labor meritoria no sólo promocionando estudios de diversa índole -incluyendo los de empresas y empresarios- sino también salvaguardando fondos documentales de interés para la historia empresarial,

⁴ Schumpeter (1966), pp. 265-272.

que de otra forma se hubiesen perdido probablemente, y poniéndolos a disposición de los investigadores. Aun así, una revisión detallada de los tipos de fuentes más empleadas, nos llevaría a la conclusión de que las internas no ocupan un lugar preferente en las investigaciones de historia empresarial en España y que podemos encontrarnos al respecto inmersos en los efectos de un espejismo provocado por la mayor frecuencia con la que en los últimos años se ha estudiado a empresas de carácter público o semipúblico y a instituciones próximas al ámbito empresarial, como las Cámaras de Comercio, en las que el problema de la accesibilidad a sus archivos es considerablemente menor que en las empresas privadas.

Un problema añadido radica en la disponibilidad del mayor número posible de archivos de pequeñas y medianas empresas y, en general, de cualquier tipo de fuente documental sobre ellas. La historia empresarial española estará bien consolidada cuando se plantee -y pueda hacerlo sin excesivas dificultades- el estudio sistemático de las que no son las grandes empresas o los grandes empresarios, es decir, de ese amplio universo de pequeñas y medianas organizaciones que conforman el tejido productivo de un país. Cómo conseguir rescatar estos fondos documentales internos para el servicio de la investigación en historia empresarial es algo difícil de precisar. No obstante, considero que las instituciones de los ámbitos territoriales a las que antes nos referíamos pueden desempeñar un papel semejante al que están llevando a cabo en la salvaguardia de fondos de muy diversa índole. Los investigadores interesados en estas cuestiones tenemos desde luego la responsabilidad de contribuir en la medida de nuestras posibilidades a que esto se haga realidad, así como a crear el necesario estado de opinión entre las personas con capacidad para decidir el destino de estos fondos.

Pero, aun cuando los resultados conseguidos con esta progresiva incorporación del análisis microeconómico -preferentemente neoclásico- a las investigaciones de historia empresarial invitan a continuar por este camino, es necesario introducir también otras perspectivas analíticas, como la contenida en la denominada Teoría de la Organización Industrial (Tirole, 1990), en tanto que sirven para tratar a la empresa como una unidad de estudio específica. La aplicación sistemática de sus contenidos teóricos y de sus instrumentos de análisis a la historia empresarial española puede resultar muy satisfactoria, por lo que le prestaremos atención en el próximo apartado.

4. Desde su vinculación preferente con la historia económica, la historia empresarial debe aprovechar, sin embargo, cuantas ayudas o ventajas le reporte el desarrollo de campos de conocimiento próximos, como el de la geografía, la antropología, la historia de la cultura o la historia política y social. Sólo me detendré ahora en las influencias más recientes que ha recibido la historia empresarial española de la historia regional y local, de la historia de las organizaciones patronales y de la historia de las élites, sin olvidar que el interés creciente por la arqueología industrial en nuestro país confiere un notable potencial de desarrollo a un campo de conocimiento, limitrofe también con la historia económica, que puede aportar interesantes ayudas a la historia de la empresa.

No está demasiado claro cuál es el objeto de estudio específico de la historia regional y local -incluyendo las categorías intermedias de provincial y comarcal-, como no sea la mera adscripción territorial de los problemas y contenidos propios de cada disciplina. Sea como fuere, lo cierto es que el cultivo creciente de esta(s) disciplina(s) ha contribuido a incrementar los

3. El desarrollo de la historia empresarial española durante la última década ha estado directamente relacionado con los avances experimentados por la historia económica. Quiere esto decir que la primera es hija de la segunda y en el contexto de ésta debe contribuir a mejorar la explicación sobre la dinámica y características del crecimiento económico de España en los últimos siglos, de manera parecida como lo están haciendo la historia agraria o la historia industrial desde sus ámbitos respectivos, como otras dos ramas *autónomas* del mismo tronco común.

La preocupación creciente que han mostrado nuestros historiadores económicos por el análisis de los problemas del crecimiento económico *desde el lado de la oferta* ha conducido a muchos de ellos en la última década hacia el estudio de las empresas como elementos necesarios en la explicación de este proceso. Al mismo tiempo, la aplicación sistemática de los instrumentos del análisis económico en la historia económica ha mejorado el rigor analítico y el alcance interpretativo de estas investigaciones. No es de extrañar, pues, que hoy dispongamos de un cierto número de estudios de historia empresarial como parte integrante de trabajos de historia económica que tienen por objeto el análisis de subsectores productivos, como el textil, el del transporte marítimo, el de la producción de azúcar, etcétera. En todos ellos ocupa un papel destacado el análisis de los distintos factores que condicionan la estructura de los mercados respectivos y, en particular, de la oferta y de las empresas que la proporcionan. De manera que reflejan en una misma unidad de estudio la complementariedad y la vinculación de los dos enfoques analíticos propios de ambos campos de conocimiento.

estudios de historia empresarial en España. Lo que no debe de sorprendernos si se tiene en cuenta que en el ámbito local y comarcal es donde se desenvuelven preferentemente la mayoría de las iniciativas empresariales, de la misma manera que el mercado local es generalmente el primero con el que cuenta la empresa.

Por otro lado, parece que esta tendencia no se va a alterar en los próximos años, puesto que, como se ha indicado antes, hay muchas instituciones que, con el criterio de afianzar y divulgar el conocimiento de sus respectivas identidades regionales o locales, están dispuestas a seguir proporcionando ayuda de diversa índole a los investigadores y facilitando la disponibilidad de fondos documentales de interés para nuestra disciplina. El problema radica, en cambio, en que las investigaciones que se emprenden desde esta perspectiva conllevan el riesgo de introducir dispersión en los objetivos, un uso desigual de fuentes y enfoques metodológicos o el empleo de instrumentos analíticos dispares en virtud de la peculiar idiosincrasia de cada investigador y de la preponderancia de los intereses localistas sobre los demás. Todo cuanto se haga para fomentar la comunicación y los contactos entre este tipo de investigadores a fin de homogeneizar objetivos, contrastar métodos e instrumentos de análisis y comparar resultados será provechoso para el desarrollo de la historia empresarial.

Otra ayuda muy estimable proviene del gran interés que han despertado durante la última década los estudios de historia social relacionados con las organizaciones empresariales y patronales. Dos aspectos pueden contemplarse en su contenido: el corporativo, más bien orientado a la defensa de los intereses de sus miembros ante la Administración Pública, y el patronal, esto

es, el de relaciones laborales con los trabajadores. Los dos interesan a la historia empresarial.

Los trabajos sobre el primer aspecto están poniendo al descubierto la naturaleza, los intereses diversos y los matices que tuvo la relación de las organizaciones empresariales con el Estado, asumiendo la importancia de la misma por el notable proteccionismo e intervencionismo público en la economía. Explicar en qué medida y de qué manera las distintas modalidades de intervención estatal alteraron la estructura de los incentivos que servían para orientar la actividad empresarial es de sumo interés para conocer la naturaleza de las funciones empresariales predominantes y su incidencia en el desarrollo económico.

El segundo aspecto creo que está menos tratado o, si se quiere, tratado muchas veces con un enfoque que interesa poco a la historia empresarial. Digo esto porque la historia de las relaciones laborales en España se ha hecho durante mucho tiempo bajo la forma de historia del movimiento obrero y con el predominio de la concepción marxista basada en la *explotación*. A la historia empresarial le interesa más bien que las relaciones laborales se estudien en el marco de los diferentes tipos de mercado de trabajo existentes y de los diversos condicionamientos -demográficos, educativos, culturales, de nivel de vida, etcétera- de la oferta y demanda de mano de obra, entendiendo los conflictos laborales en este contexto.

A caballo entre la historia económica, la historia social y la historia política, la historia de las élites -las clases dirigentes de la vida económica, social y política- ha encontrado una "fecunda línea de investigación" en los años

ochenta intentando explicar el proceso de modernización español a través de su papel en la transición del Antiguo Régimen al liberalismo y de éste a la democracia⁵. Para la historia empresarial, es muy positivo el desarrollo de este campo de conocimiento porque la similitud de alguno de sus objetos de estudio -élites económicas, sobretodo-, aunque tratado con enfoques teóricos y metodológicos complementarios y con un instrumental analítico diferente, enriquece la comprensión de los fenómenos relacionados con la actividad de los empresarios. Si convenimos en la importancia que tienen las dimensiones no estrictamente económicas -la social, la cultural, la política, etcétera- de esta actividad y en la posición destacada que habitualmente ocupan los empresarios dentro de la élites económicas, resulta evidente el mutuo provecho que se deriva de la interacción entre la historia empresarial y la historia de las élites. Lo que ya es constatable en dos aspectos al menos: el estudio de las fortunas de miembros destacados de estas élites -no debe olvidarse lo que apuntó Schumpeter⁶ sobre la necesidad de estudiar la formación de las fortunas como una manera de identificar la función empresarial (innovadora) que se manifiesta en algunos periodos de la vida de los empresarios respecto a otros en los que no existe o ha sido sustituida por otras, como la gerencial, la especuladora o cualquier otra-, y el renacimiento de los estudios biográficos de estos personajes. Cultivar con más frecuencia las biografías de empresarios, a pesar de las dificultades propias de este viejo género, es una necesidad de la historia empresarial en España, si estamos de acuerdo en que dentro de ella tiene sentido estudiar tanto a la empresa como al empresario.

⁵ Gortázar (1990), pp. 15-16.

⁶ Schumpeter (1966), pp. 261-262.

ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LA TEORÍA

5. Partimos de la constatación de la importancia del papel desempeñado por la empresa en el desarrollo económico⁷ y de la necesidad de buscar interpretaciones consistentes a este fenómeno desde la perspectiva histórica que se considere. Si, además, somos receptivos a las nuevas propuestas de la teoría económica sobre la empresa aparecidas en las dos últimas décadas, estamos en condiciones de considerarla como una unidad de estudio específica y diferenciada tanto para la economía como para la historia de la empresa, en cuya explicación, en este último caso, han de caminar juntos los análisis histórico y económico pertinentes.

Por lo que se refiere a éste, es un lugar común considerar que la microeconomía convencional (neoclásica) no dispone realmente de una teoría de la empresa como tal. Reduce el papel de ésta a mera función de producción, en la que el nivel de su *output* viene determinado por la aplicación por parte del empresario de unas reglas de optimización en la búsqueda de la maximización de los beneficios a partir de una tecnología dada y en función de la información (perfecta) que proporcionan los precios del mercado, y no nos dice nada sobre su estructura, tamaño y organización interna, sobre el entorno y el horizonte temporal donde desenvuelve su actividad, ni sobre los condicionamientos de la toma de decisiones. Esta concepción *pasiva* de la empresa y del empresario forma parte más bien de una teoría de los mercados,

⁷ "La empresa moderna se ha mostrado como uno de los más eficientes instrumentos económicos de la historia. Desde el inicio de la revolución industrial, ha incrementado en torno a veinte veces la renta real per cápita...; ha duplicado y reduplicado, y otra vez reduplicado, la energía puesta al servicio de la humanidad y ha logrado un incremento de la productividad de la fuerza de trabajo asombroso, tanto en su magnitud como en su persistencia". Baumol y Bates Blackman (1993), p. 64.

de cuya virtualidad explicativa de muchos problemas de asignación de recursos nadie duda, pero que sin embargo se ha mostrado incapaz de arrojar luz sobre el fenómeno mismo de la empresa: ¿por qué existen empresas?, ¿cuál es su tamaño y qué factores influyen en el mismo?, ¿cuál es su estructura y organización internas y qué elementos las condicionan?, ¿a qué parámetros se ajusta la toma de decisiones en su interior?, etcétera. Estas preguntas y otras parecidas son relevantes también para el estudio histórico de la empresa, como lo ha observado acertadamente Coll (1991).

Las nuevas propuestas de la teoría económica de la empresa, que se pueden agrupar en la denominada Teoría de la Organización Industrial, subrayan su complejidad frente al atomismo con que la concibe el modelo neoclásico⁸. Se considera que la empresa es un mecanismo de asignación de recursos que funciona de manera alternativa al del mercado cuando existen condiciones de información limitada (incertidumbre) e intereses divergentes entre los individuos implicados en las transacciones (conflicto de objetivos), lo que exige jerarquía y planificación. Estas son las dos características principales de la empresa como organización (acción colectiva). Y como tal puede definirse como "una estructura de contratos que reemplaza las señales de precio del mercado por un proceso de decisión interno como mecanismo para asignar recursos"⁹. Además, como cualquier organización, se desenvuelve en un entorno cuyos elementos a tener en cuenta, por cuanto pueden condicionar las características de su actividad y su misma estructura organizativa, son las organizaciones rivales, los poderes públicos, la sociedad en general y la naturaleza¹⁰.

⁸ Salas (1984), p. 12.

⁹ Huerta (1993), pp. 12-13.

¹⁰ Salas (1984), p. 20.

No cabe en esta ponencia una mención, siquiera breve, a las distintas formulaciones teóricas que nutren la Teoría de la Organización Industrial. Esta tarea puede ser suplida a iniciativa de cada cual con algunas de las referencias bibliográficas que se recogen al final. Por eso, sólo se sintetizarán brevemente los elementos principales de las que se considera que tienen o pueden tener una mayor aplicabilidad a la historia de la empresa, además de un notable potencial explicativo.

6. Es el caso, en primer lugar, de la teoría de los costes de transacción de Coase y Williamson, sus autores más representativos. Su unidad de análisis son los costes de transacción, esto es, los costes en que se incurre por llevar a cabo los intercambios que exige cualquier sistema de división del trabajo (los costes de funcionamiento del sistema)¹¹. En ellos se incluyen los costes derivados de obtener la información necesaria para que el intercambio pueda realizarse (información limitada e incertidumbre), los costes de negociación de las condiciones del intercambio y de su formalización en contratos y los costes asociados a la garantía del cumplimiento de los mismos o a la protección contra los perjuicios de su incumplimiento (comportamiento oportunista).

La existencia de estos costes se debe a la propia naturaleza de las transacciones y al comportamiento humano que se atribuye a los sujetos implicados en las mismas. Lo primero se refiere a que muchas transacciones no son instantáneas ni uniformes, como las del mercado, sino que están sujetas a diversos grados de incertidumbre (información parcial, simétrica o asimétrica), son ocasionales, esto es, se suelen realizar con poca frecuencia, e implican a bienes

¹¹ Véase Williamson (1989), cap. I.

conocer completamente el resultado final; multilaterales o unilaterales, si el intercambio se realiza sin restricciones entre todos los participantes o existen éstas de manera que aparece un nexo contractual específico entre cada uno de ellos; y, finalmente, sin relación de autoridad o con ella, si los contratos no generan dependencia entre las partes o, por el contrario, crean esta dependencia derivada del cumplimiento de los mismos. En consecuencia, los contratos completos, multilaterales y sin relación de autoridad (actuación descentralizada) se refieren a transacciones gobernadas por el mercado, mientras que éstas serán conducidas por la empresa cuando queden reflejadas en contratos incompletos, unilaterales y con relación de autoridad (jerarquía y planificación). Por ejemplo, la empresa proporcionará más incentivos y tenderán a organizarse internamente las inversiones en activos específicos como los que tienen una localización geográfica determinada (minas y cualquier otra fuente de materias primas senejante) y las máquinas o el trabajo con distintos grados de especialización, las inversiones en *inputs* de gran calidad o de características físicas singulares, las transacciones que han de garantizarse durante periodos largos de tiempo con contratos incompletos y unilaterales por constituir una fuente de ingresos necesaria para la rentabilidad de la inversión efectuada, etcétera.

La empresa puede crecer incorporando a su actividad corriente intercambios de la misma o de distinta naturaleza mientras los costes de transacción y producción consiguientes sean menores al hacerlos así que al verificarlos a través del mercado. La decisión de comprar algo (mercado) o fabricarlo (organización interna) dependerá del resultado de comparar dichos costes en uno y otro caso. De manera que el límite al tamaño de la empresa se alcanza cuando el coste de introducir una nueva transacción iguala al de realizarla en el

o activos muy específicos, es decir, que debido a su elevada especialización su aplicación a otro uso reduce sensiblemente su valor. Lo segundo supone que la conducta de los agentes está sujeta a los atributos de la racionalidad limitada y del oportunismo. Es decir, que su conducta no es plenamente racional porque, aun cuando sus objetivos estén bien definidos, encuentran dificultades para obtener y evaluar la información relevante que les permita definir las estrategias con las que alcanzarlos; mientras que "el mundo del oportunismo es aquel donde no existen garantías plenas sobre la promesa realizada"¹² porque los agentes no tienen capacidad para planificar todas las contingencias futuras de los contratos.

Por otra parte, el método que nos propone Williamson consiste en la investigación microanalítica e institucional comparada de cada uno de los fenómenos sujetos a coste de transacción, describiendo las instituciones que pueden gobernar la transacción analizada y los costes en que se incurriría en cada caso.

A partir de estos elementos analíticos, la teoría predice que cada transacción será gobernada por el mercado, la empresa o cualquier otro forma de organización en función de los incentivos que cada uno provea y de cuál sea el tipo de contrato elegido por reunir los menores costes de transacción y también de producción (eficiencia). Como reflejo de las condiciones que regulan el intercambio, los contratos pueden ser, en opinión de Salas¹³, completos o incompletos, según especifiquen todas y cada una de las contrapartidas o dejen sin determinar algunos aspectos que, por tanto, impiden

¹² Huerta (1993), p. 32.

¹³ Salas (1984), pp. 14-17.

mercado o cuando éste aporte incentivos tan poderosos como aquella. Por tanto, los costes de transacción y producción (eficiencia) delimitan el comportamiento estratégico de la empresa, aun cuando no se puede olvidar la existencia en ocasiones de condicionamientos que no persiguen la eficiencia, como el aumento del poder de mercado frente a las organizaciones rivales o la búsqueda de soluciones colusivas que limiten la competencia. Las restricciones verticales¹⁴ y su culminación en la integración vertical de actividades económicas complementarias son los fenómenos más representativos al respecto, sobre los que la teoría de los costes de transacción ha demostrado un notable poder explicativo¹⁵.

7. Mayor influencia en los estudios de historia de la empresa -incluso entre nosotros¹⁶- ha tenido hasta ahora el análisis de Chandler sobre la formación de la moderna corporación norteamericana, examinada comparativamente con la alemana y la británica en su último trabajo (1990). El punto de vista chandleriano sobre la empresa, entendida como una sinergia entre distintas unidades en un momento determinado del tiempo¹⁷, se refiere a los aspectos tecnológicos como determinantes de sus estructuras horizontales (economías de escala o de alcance) o verticales, es decir, de su tamaño y consecuentemente de su estructura organizativa interna.

¹⁴ Prácticas seguidas por una empresa para limitar la capacidad de actuación de las que intervienen en etapas sucesivas del proceso productivo y así alcanzar mejor sus objetivos. Es el caso de las restricciones impuestas por una empresa manufacturera a los distribuidores de su producto para mantener parcialmente el control sobre él y su marca en el mercado final. Huerta (1993), pp. 39-40.

¹⁵ Véase Williamson (1989), caps. IV y V.

¹⁶ La más reciente en Carreras (1992).

¹⁷ Tirole (1990), p. 36.

El proceso que dio lugar a la moderna corporación norteamericana podría esquematizarse así: los nuevos mercados nacionales e internacionales abiertos por la nueva infraestructura del transporte (ferrocarril) y de las comunicaciones (telégrafo) a mediados del siglo XIX proporcionaron una demanda potencial de productos manufacturados que impulsó a las empresas a adoptar la tecnología de producción de proceso continuo (intensiva en capital y consumidora de energía) con el consiguiente aumento de su escala de producción. También la distribución se vio afectada al quedar integrada dentro de la empresa productora en una nueva organización comercial propia que sustituyó a los antiguos distribuidores reduciendo los costes en esta actividad. Para asegurar la continuidad y baratura de los suministros, estas empresas fueron convirtiéndose poco a poco en sus propias proveedoras de materias primas incorporando también esta actividad. Finalmente, la diversidad de estas nuevas tareas y la complejidad de su coordinación dieron lugar a la aparición de los directivos integrados en unas estructuras administrativas que tendieron a descentralizarse con objeto de flexibilizar la toma de decisiones y hacerla menos costosa. El resultado más brillante de este proceso fue la aparición de la estructura de dirección multidivisional hacia los años veinte y treinta de este siglo, que ha dominado la organización interna de la gran corporación norteamericana hasta nuestros días. Su máximo logro ha sido la separación de la dirección estratégica, reservada a la oficina general, de la operativa a cargo de las divisiones¹⁸.

18 Según Chandler [1962], p. 382, la razón principal de su éxito era simplemente que liberaba a los ejecutivos responsables del destino de la empresa de las actividades operativas más rutinarias, de modo que contaban con el tiempo, la información y el disposición psicológica necesarias para la planificación y la evaluación a largo plazo.

en determinadas circunstancias. La cuestión remite a la existencia de costes de control dentro de la empresa²², al haber diferencias de información y conflicto de objetivos entre los miembros que aportan los factores de producción, y a la necesidad de reducirlos. En esta línea estaría la respuesta de Williamson a nuestra primera pregunta: la estructura multidivisional sirvió para economizar la racionalidad limitada de los miembros de estas empresas y para atenuar su oportunismo; alivió los costes de comunicación de las divisiones a la oficina general y viceversa al encomendar a aquellas las decisiones operativas, redujo el oportunismo de los responsables divisionales en el proceso de asignación de recursos al reservárselo a la oficina general, que por medio de técnicas de auditoría y control internos trató de superar la fragmentación (divisional) de la información y de controlar a las partes operativas²³.

Añadamos, no obstante, algunas otras aportaciones de interés que tratan de explicar las formas organizativas internas en la empresa. Alchian y Demsetz (1972) consideran que la empresa capitalista es una estructura de contratos entre los propietarios de los factores productivos en presencia de tecnología de equipo, esto es, cuando el *output* obtenido no se puede dividir entre los agentes que han participado en su producción, teniendo en cuenta además que ninguno de ellos por separado podría obtener una cantidad de *output* igual. Sólo se puede conocer (medir) el *output* total del grupo pero no la contribución de cada miembro ni, por tanto, la remuneración que le corresponde por ello. De

22 Algunos de ellos serían: el coste de mantener el nexo contractual a través del que se vinculan todos los participantes en la empresa, el coste de remunerar la función de dirección o de asignación de los recursos internos, el coste de pérdida de control cuando el crecimiento de la empresa por la incorporación de nuevas transacciones da lugar a ineficiencias en los canales de comunicación para transmitir adecuadamente los contenidos informativos de la dirección, y el coste de agencia (delegación) cuando la existencia de comportamientos estratégicos en los niveles inferiores con autonomía de decisión obliga a supervisiones y controles para impedir su desviación respecto a las órdenes de la dirección. Huerta (1993), p. 38.

23 Williamson (1989), p. 299.

El modelo analítico de Chandler resulta muy sugerente para aplicarlo comparativamente el estudio de la empresa manufacturera en otros países, incluido el nuestro a pesar de las diferencias entre el desarrollo económico español y el norteamericano. Sin embargo, pocos expertos en la materia aceptan hoy que el punto de vista tecnológico sea capaz por sí sólo de proporcionar explicaciones completas sobre el tamaño y la estructura organizativa de la empresa¹⁹, por lo que resulta necesario completarlo con otros análisis.

Desde la teoría de los costes de transacción, Williamson²⁰ ha replicado que "la tecnología no determina la organización económica si pueden describirse medios alternativos de contratación que utilicen la misma tecnología". Debe ser considerada más bien como un factor que delimita el conjunto de los modos de organización viables, siendo la elección final dependiente de la evaluación del coste de transacción, y éste depende mucho de los atributos de los activos. La misma corporación moderna es ante todo "el producto de una serie de innovaciones organizativas que han tenido el propósito y el efecto de economizar los costes de transacción"²¹. Aun así, este autor es consciente de que un modelo explicativo más general y completo sobre las formas de organización económica debería incluir la variable tecnológica.

8. Detengámonos un poco más en la estructura interna de la organización y preguntémonos, por ejemplo, por qué mejora la estructura multidivisional a la unitaria y centralizada o a la 'compañía tenedora', o dicho de un modo más general, por qué algunas estructuras organizativas son más eficientes que otras

19 Tirole (1990), p. 43.

20 Williamson (1989), p. 97.

21 Ibid., p. 277.

ahí que todos acepten que el propietario de uno de los factores productivos controle el funcionamiento del grupo: negocie los contratos con cada uno de los propietarios de los demás factores, asigne las tareas a realizar y la retribución correspondiente, supervise²⁴ el grado de cumplimiento de las mismas y perciba por todo ello la renta residual resultante de deducir al valor del *output* la remuneración comprometida con los demás factores. Como esta retribución es variable en función de la productividad del equipo, el controlador tiene incentivos para desempeñar su labor con la máxima dedicación.

En ocasiones, sobre todo cuando la empresa alcanza un tamaño considerable, la supervisión y el control directo sobre todas las decisiones relevantes es imposible o resulta muy costoso. Aparecen entonces diferentes mecanismos de descentralización de la autoridad que implican grados diversos de delegación y autonomía en la toma de decisiones al objeto de reducir los costes de control, de comunicación entre las unidades y de obtención, procesamiento y evaluación de la información. Es el caso, como acabamos de ver, de la forma organizativa multidivisional. Tanto ella como otras de características parecidas suelen dar lugar a nuevos costes relacionados principalmente con la existencia de comportamientos estratégicos (oportunismo) entre los miembros responsables de cada una de sus unidades (departamentos, divisiones). Estos costes pueden reducirse con el diseño de sistemas de incentivos basados en el equilibrio entre los objetivos de las unidades y de la empresa.

24 Esta supervisión externa es relativamente fácil de realizar en los trabajos físicos o mecánicos con los correspondientes indicadores de productividad, pero es más difícil en el trabajo intelectual o especializado en cuyo caso el control se suele sustituir por incentivos como la participación en los beneficios. Coll (1991), p. 273.

La delegación de autoridad ha sido analizada también por la teoría de la agencia a través de la relación principal-agente. En una de sus aplicaciones, esta teoría ha tratado de explicar los problemas que subyacen en la diferenciación entre propiedad y control en la mayoría de las sociedades anónimas. Si los propietarios están obligados a contratar a un gerente cualificado para realizar una tarea especializada (dirección), ¿cómo pueden motivarlo para que la desempeñe de tal manera que defienda los intereses de quienes lo han contratado si tenemos en cuenta las dificultades que hay para supervisar su actividad? Los costes de agencia aparecen, como en este caso, en las situaciones contractuales en las que existe asimetría en la información, incertidumbre y aversión al riesgo, y pueden ser reducidos con sistemas de incentivos adecuados a cada caso, a cuyo diseño contribuyen decisivamente las predicciones de esta teoría.

9. Después de estas consideraciones sobre la teoría de la empresa, ¿qué hay de la teoría del empresario? ¿disponemos del instrumental analítico que nos permita considerarlo como una unidad específica de estudio distinta de la empresa? Decididamente, no. Las dos teorías ya clásicas del empresario (Schumpeter y Knight) lo consideran básicamente como el factor organización que influye en la dinámica económica a través de la innovación o asume las condiciones de riesgo e incertidumbre que aquella comporta. En consecuencia, desde la aparición de las concepciones de la empresa como organización alternativa al mercado, el desarrollo de la Teoría de la Organización Industrial ha reemplazado a la teoría del empresario²⁵, de manera que hoy sólo podemos encontrar fuera de su radio de acción a la teoría del empresario de la escuela

²⁵ Un amplio estudio sobre las teorías del empresario y de la empresa con esta línea argumental se recoge en Santos (1991).

Aunque se pueda matizar el contenido específico que Schumpeter le atribuye a esta función, lo cierto es que su abundancia o escasez y su naturaleza diversa -puede haber funciones empresariales productivas, improductivas e, incluso, destructivas- dejan notar su influencia en la intensidad y características que adopta el desarrollo económico de un país. Por ello, es importante que la historia empresarial se pregunte, haciendo un provechoso ejercicio de interdisciplinariedad con otras ciencias sociales, por los factores²⁸ que influyen en el florecimiento o estancamiento de las funciones empresariales en cada época y por los que explican que éstas puedan dar lugar a ventajas o perjuicios para el conjunto de la sociedad según sea su naturaleza.

En su propuesta sobre lo que debe ser una historia comprensiva del empresario, Schumpeter señala tres tareas²⁹: conocer el "marco constitucional", entendiendo por tal las condiciones naturales, sociales, legales, políticas, tecnológicas y de cualquier otro tipo en que se desenvuelven las funciones empresariales, identificar los contenidos y características históricas de cada una de éstas y estudiar su acción sobre la organización social y la reacción de los cuerpos sociales al impulso empresarial. El entorno condiciona la cuantía y naturaleza de las funciones empresariales y éstas no sólo alcanzan al crecimiento o estancamiento económicos a largo plazo sino también a otros aspectos de la organización y de los valores sociales predominantes. Por eso, para este autor, el factor empresarial debe ser considerado como uno de los elementos explicativos de la historia general no sólo de la económica.

²⁸ Alec P. Alexander, citado en Castejón (1983), p. 164, los ha agrupado en: la tasa de crecimiento de los ingresos per cápita, la estructura ocupacional de la población laboral y la escala de valores sociales respecto a la actividad de los empresarios así como las motivaciones psicológicas de los individuos en relación con las funciones empresariales.

²⁹ Schumpeter (1966), p. 265.

austriaca (Kirzner), que por otra parte proporciona escasas aplicaciones a la historia empresarial.

Aun así, es posible sugerir algunas perspectivas de estudio, además de las obvias (biografías de empresarios y de hombres de negocios, estudios sobre los empresarios más relevantes de un sector, de un territorio o de un periodo al objeto de establecer tipologías²⁶, estudios sobre la formación y evolución de sus fortunas, etcétera), revisando los planteamientos del Centro de Investigación de Historia Empresarial de Harvard, sobre el que tanta influencia proyectó Schumpeter y su teoría del empresario, y los de la literatura posterior que ha desarrollado una línea de análisis semejante.

En su aportación²⁷ a la obra colectiva *Change and the Entrepreneur*, editada en 1949 por el referido Centro, Schumpeter identifica dos cosas en el fenómeno empresarial: una función específica y una ganancia característica derivada de ésta. La función empresarial, que habitualmente se encuentra mezclada con otras funciones en las personas que la ejercen, supone, según él, una actividad de combinar, planificar o dirigir factores en una dinámica de cambio. Quien la desempeña no es necesariamente una persona física, pues históricamente la han podido realizar también la autoridad pública (o alguno de sus elementos administrativos) o grupos de hombres trabajando cooperativamente.

²⁶ Velarde (1993) ha intentado recientemente esta tarea con las reservas propias del desarrollo de los estudios históricos sobre el empresario español.

²⁷ La versión castellana, con el título de *La teoría económica y la historia empresarial*, se encuentra en Schumpeter (1966), pp. 255-272.

El estudio del entorno donde aparecen las funciones empresariales, y sobre todo de las actitudes sociales respecto a ellas, fue un punto de referencia para muchos de los miembros del Centro de Investigación de Historia Empresarial de Harvard entre 1948 y 1958 y uno de los caminos por los que el fenómeno empresarial llegó a otras disciplinas sociales como la sociología o la psicología. Recientemente, Baumol³⁰ lo ha revisado a la luz del análisis económico señalando incluso las implicaciones de política económica que ofrece. Para este autor, estudiar el marco institucional de la empresa y del empresario es conocer los incentivos o cortapisas que las "reglas del juego" proporcionan a los individuos que emprenden determinadas actividades económicas. Lo importante es saber cómo se produce la asignación de las funciones empresariales entre productivas, improductivas o especulativas y destructivas, y reasignarlas en provecho de la sociedad por medio de la acción política manejando la estructura de incentivos, desincentivos o regulaciones vigente. Baumol sostiene que lo que cambia de un periodo a otro -el análisis a largo plazo parece ser el más adecuado al respecto- no es la oferta de empresarios o la naturaleza de sus objetivos sino el conjunto de las "reglas del juego" que afectan al desarrollo económico por vía de la asignación de los recursos empresariales. Estas reglas pueden ser observadas y descritas, permitiendo así su estudio empírico, pero también, como se ha dicho, modificadas y perfeccionadas.

Finalmente, en un intento por ampliar el modelo schumpeteriano, este autor considera que la asignación de las funciones empresariales entre actividades productivas e improductivas, aunque no sea la única influencia pertinente, puede tener un profundo efecto sobre el proceso de innovación y difusión de

³⁰ Baumol y Batey Blackman (1993), pp. 91-128.

los avances tecnológicos en la economía, ya que puede admitirse la existencia de una correlación significativa entre el grado en que una economía estimula la función empresarial productiva y el vigor registrado por la innovación en ella.

RECAPITULACIÓN

La historia empresarial española se encuentra en un momento crucial de su relativamente corta historia. Hay aspectos positivos en su trayectoria que deben ser convenientemente aprovechados, como el gran número de estudios que se han hecho en la última década, la atracción que ejerce en muchos investigadores -de la que el número de ponencias presentadas al Congreso con este contenido es una prueba-, o las sinergias que le proporciona el desarrollo de la investigación en algunas disciplinas fronterizas. Pero tiene ante sí el reto de madurar como disciplina científica. Para ello, es necesario un mayor grado de institucionalización especialmente en el ámbito de la enseñanza y un fortalecimiento de la investigación por medio de la interacción del análisis histórico y económico, de la que saldrán favorecidos tanto los estudios empíricos como las necesarias síntesis interpretativas.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCHIAN, A. y DEMSETZ, H. (1972). "Production, Information Costs and Economic Organization". *American Economic Review*, 62, diciembre, pp. 771-795.
- BAUMOL, W.J. y BATEY BLACKMAN, S.A. (1993). *Mercados perfectos y virtud natural. La Ética de los negocios y la mano invisible*. Madrid, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones.
- CARRERAS, Albert (1992). "Annotazioni sull'evoluzione della grande impresa in Spagna". *Annali di Storia dell'Impresa*, núm. 8, pp. 69-90.
- CASTELLÓN, Rafael (1983). "El empresario schumpeteriano y la historia empresarial". *Papeles de Economía Española*, núm. 17, pp. 160-167.
- COLL, Sebastián (1991). "Empresas versus mercados. Un boceto para una historia de la empresa" (1ª parte) y (2ª parte). *Revista de Historia Económica*, IX, núm. 2, pp. 263-281 y núm. 3, pp. 463-478 respectivamente.
- CHANDLER, Alfred D. Jr. (1962). *Strategy and structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, (Mass). The MIT Press. 1991.
- CHANDLER, Alfred D. Jr. (1988). *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- CHANDLER, Alfred D. Jr. (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge (Mass.). The Belknap Press of the Harvard University Press.
- GESCHENKRON, Alexander (1968). *El atraso económico en su perspectiva histórica*. Barcelona, Ariel.
- GORTÁZAR, Guillermo (1990). "Investigar las élites: Nuevas perspectivas". *Espacio, Tiempo y Forma. Serie V. Historia Contemporánea*, tomo 3, pp. 15-24.
- HUERTA, Emilio (1993). *La empresa: cooperación y conflicto*. Madrid, Eudema.
- KLEIN, A.; CRAWFORD, R. y ALCHIAN, A. (1978). "Vertical Integration, Appropriable Rents and Competitive Contracting Process". *Journal of Law and Economics*, 21, octubre, pp. 297-326.
- POLLARD, Sidney (1987). *La génesis de la dirección de la empresa moderna*. Madrid, Ministerio de Trabajo.
- PUIG, Nuria y TORRES, Eugenio (1992). "La storia d'impresa in Spagna. Una rassegna bibliografica". *Annali di Storia dell'Impresa*, núm. 8, pp. 27-45.
- SALAS, Vicente (1984). "Economía teórica de la empresa". *Información Comercial Española*, núm. 611, pp. 9-22.
- SALAS, Vicente (1987). *Economía de la empresa: Decisiones y organización*. Barcelona, Anel.
- SANTOS, Manuel (1989). "El empresario como factor de producción". *Revista de Historia Económica*, VII, 2, Suplemento, pp. 111-113.

- SANTOS, Manuel (1991). *El empresario y la empresa en el capitalismo. El estudio de la jerarquía y la organización a lo largo de la historia del pensamiento económico*. Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense (Tesis Doctoral).
- SCHUMPETER, J. A. (1966). *Ensayos*. Vilassar de Mar, Oikos-tau.
- TIROLE, Jean (1990). *La teoría de la organización industrial*. Barcelona, Ariel.
- TORRES, Eugenio (1993 a). *Catálogo de publicaciones sobre la historia empresarial española de los siglos XIX y XX*. Madrid, Fundación Empresa Pública (Documento de Trabajo).
- TORRES, Eugenio (1993 b). "Estrategia y estructura del grupo industrial Sota y Aznar. Un análisis de coste de transacción". En VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J.L. y PEDREÑO, A. (dirs.) *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*. Madrid, Cívitas (en prensa).
- TORTELLA, Gabriel y COLL, Sebastián (1992). "Riflessioni sulla storia d'impresa: lo stato della questione in Spagna". *Annali di Storia dell'Impresa*, núm. 8, pp. 47-67.
- VELARDE, Juan (1993). "Talentos y realidades empresariales en la industrialización española". En VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J.L. y PEDREÑO, A. (dirs.) *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*. Madrid, Cívitas (en prensa).
- VVAA. (1949) *Change and the entrepreneur*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, Fondo de Cultura Económica.
- WILLIAMSON, O.E. y WINTER, S. G. (eds.) (1991). *The nature of the firm. Origins, evolution and development*. New York, Oxford University Press.