

¿Por qué existen empresas y no solo mercados? Repensando a Ronald Coase en un mundo que se virtualiza

Claudia A. Linares Cano

alinaresc@pucp.edu.pe

Pontificia Universidad Católica del Perú

 <https://orcid.org/0009-0001-5679-5063>

Resumen

¿Por qué existen las empresas? Esa es la pregunta que debería alarmar a un economista ya que pone en duda la coherencia del modelo neoclásico: las empresas coordinan y organizan los factores de producción de forma centralizada, función que cumple el mercado descentralizadamente que, por defecto, lo haría mejor. Ronald Coase ha sido la norma para dar respuesta: el balance entre costos de transacción y costos de organización al interior de la empresa determinan si usas alternativamente la empresa o el mercado para coordinar los recursos económicos. Son sustitutos perfectos. No obstante, ¿ese argumento es siempre válido y lo es, en particular, en una economía crecientemente digitalizada? Esta es la pregunta que va a guiar el presente ensayo; por ello, revisaremos el porqué o la finalidad de la empresa, las explicaciones alternativas a su existencia, las diferentes mutaciones que han adoptado las empresas desde el período de flexibilización de los 80 y los cambios tecnológicos asociados a la digitalización de la sociedad. Con ese recorrido, nos es posible relativizar la propuesta de Coase y sugerimos criterios usados en disciplinas hermanas para comprender a la empresa.

Palabras clave

Empresa; costos de transacción; organización industrial; feudalismo digital; sistema de acción.



Why are there firms and not just markets? Rethinking Ronald Coase's relevance in a world going virtual

Claudia A. Linares Cano

alinaresc@pucp.edu.pe

Pontificia Universidad Católica del Perú

 <https://orcid.org/0009-0001-5679-5063>

Abstract

Why do companies exist? That is the question that should alarm an economist since it calls into question the coherence of the neoclassical model: companies coordinate and organize the factors of production in a centralized way, just like the market, which by default would always do it better. Ronald Coase has been the standard to respond: the balance between transaction costs and organizational costs within the company determine whether you alternatively use the company or the market to coordinate economic resources. They are perfect substitutes. However, is that argument always valid and is it particularly valid in an increasingly digitalized economy? This is the question that will guide this essay; Therefore, we will review why or purpose of the company, the alternative explanations for its existence, the different mutations that companies have adopted since the period of flexibility in the 80s and the technological changes associated with the digitalization of society. With this overview, it is possible for us to relativize Coase's proposal and suggest criteria used in disciplines that are related to understand the company.

Keywords

Company; transaction costs; industrial organization; digital feudalism; action system.

1. Introducción

Planificación centralizada y mercado no es una combinación que agrade en los círculos de economía más ortodoxa. En 1944, el economista austriaco Friedrich Hayek arremetía contra cualquier atisbo de control y planificación en su libro *The road to serfdom*. Hayek (2007) puntualizó que la planificación es una característica intrínseca a cualquier individuo, pues cualquiera quien no sea un total fatalista es un planificador. La hecatombe devendría de la planificación centralizada desde un Gobierno o Estado.

La diferencia crucial es que el Estado se arroga, dentro de esta concepción seguida por austriacos y neoclásicos principalmente, facultades que el mercado cumple, reemplazando el criterio de eficiencia por el de favor político. Mientras el mercado coordina sin arbitrariedades los planes elaborados descentralizadamente por los agentes económicos, el Estado asigna los recursos y las operaciones en función de un plan central, con frecuencia nacional, suprimiendo la información que proveen los precios¹. Esto es el desplazamiento de los planes descentralizados por uno solo, el cual procede o coartando el control de los propietarios sobre su propiedad o aboliendo la propiedad privada².

Un tercer agente sobre el que poco se trataba –incluso hasta hoy– en la disciplina y sobre el que importa cuestionar su actividad planificadora es el empresario asociado necesariamente a una unidad económica, la empresa³. Su velamiento era extensivo bajo una teoría que homologó capitalistas y trabajadores bajo el paraguas de agentes económicos, cuyas diferencias radican en sus diferentes dotaciones iniciales de capital –ya sea que se esté hablando de capital monetario, social, humano, entre otros apellidos que hoy lleva–, pero la economista Joan Robinson problematizó su ausencia en el análisis económico trayéndolo a la discusión.

Desde entonces, la aproximación autorizada y poco polemizada sobre la empresa que se alzó en la disciplina fue la que refrendó Ronald Coase en su ya famoso escrito *The nature of the firm* (1937), precisamente en respuesta a la economista mencionada. Sintéticamente, lo que postula es que la suplantación del papel del mercado que comete la empresa, en tanto planificadora y coordinadora de los esfuerzos de los factores productivos, es aparente y se justifica debido a la existencia de costos de transacción. De suerte que resultan siendo mecanismos sustitutos con propiedades que se ajustan a cada entorno. Por ejemplo, la empresa, a diferencia del mercado, reuniría en sí factores de producción con los que mantiene lazos poco volubles, más bien extensos en el tiempo, característica útil en contextos de alta incertidumbre o para lograr la capacitación y moldeamiento de la fuerza laboral y proveedores a las necesidades y el ethos de la empresa.

1 Este concepto contiene en sí, en teoría, el resultado de los cruces de información descentralizada sobre las preferencias y costos de producción de anónimos agentes en la economía. Así se presenta desde León Walras (1987) y es reproducido, sin necesariamente aludirlo, en los libros de texto de economía básica.

2 Los Estados también intervienen modificando precios e incentivos, Hayek (2007) avala esta función estatal más adelante: “the liberal argument is [...] not an argument for leaving things just as they are”. No es contranatura la intervención estatal sobre los parámetros de los mercados, en cambio puede ser deseable y necesaria; sino que, como la emergencia de precios es un fenómeno “natural” (Walras, 1987), no atenderlos en nuestro proceder se toma como una perversión. Sin embargo, los precios no son una cualidad inherente de las cosas del mundo tampoco; en cambio, podemos producir, asignar recursos y llegar a nuestros fines sin atender a sus lógicas (Polanyi, 1957). Lo evidente es que los precios son un mecanismo extendido que usamos, pero no por ello es natural.

3 Los términos “empresa” y “firma” se usarán indistintamente a lo largo del texto.

Este paradigma inaugurado por Ronald Coase persiste con poca o ninguna variación en los cursos estándar de organización industrial, de instrucción de pregrado en la carrera de economía, la cual es de las pocas materias que aborda el asunto. Sin importar que sea un elemento central de nuestro campo de estudio, se le presta poca atención y solo aparece con cierta rigurosidad en asignaturas relativamente avanzadas como la mencionada.

Entonces, surge la pregunta: ¿el tiempo cambió a la empresa, su esencia, sus lógicas, sus mecanismos y sus estrategias? Y si es así, ¿no es necesario repensar a la empresa para explicar los fenómenos contemporáneos?

Si bien puede pensarse ociosa esta tarea e irrelevante desde campos como la sociología económica o la economía política, a la disciplina económica le ha costado actualizarse y reconsiderar el planteamiento de Ronald Coase. Por otra parte, es cierto que Jean Tirole (1990) ha reflexionado sobre los cambios coyunturales y los que arrastramos hace unas décadas mediante la conceptualización del *two-sided market*, desdiciendo a Coase pero sin una objeción frontal con claridad sobre los nuevos paradigmas.

El aporte modesto del presente ensayo sobre la titánica tarea de repensar la empresa, lo que inevitablemente nos invita a repensar el trabajo, es la aglomeración de miradas y un análisis transversal de ellas confrontando a Ronald Coase y el neoinstitucionalismo que representa. Es titánica e incapaz de responder en su totalidad en este ensayo a esa gran pregunta de por qué existe la empresa; lo que podemos ofrecer es el mapa de la complejidad del asunto, cualidad no infundada al reconocer la caja negra que puede terminar siendo el asunto.

Es posible que algunas secciones del presente documento resulten familiares, mientras que otras sean novedosas; lo que se trata es de cuestionar y hacer un repaso, lograr una lectura actualizada y que reúna los debates principales alrededor de la empresa: su finalidad, su funcionalidad en la sociedad y sus manifestaciones últimas. El objetivo final es corroborar la intuición de que la empresa como unidad económica ha mutado desde la sentencia de Coase, usada y malgastada en la disciplina económica, y que seguirá cambiando. Por lo que los conceptos de ayer son obsoletos en una variedad de escenarios y obnubilan la perspectiva de lo que se nos aproxima mañana.

En este intento, se debe advertir que, debido al rigor de la misión propuesta, seguro se desmerecerán obras por sencilla ignorancia. Sin que sea legítimo del todo, importa reconocer que el riesgo de “repetir no intencionadamente pensamientos que le son ajenos y desconocidos” a uno es mayor ante la explosión de la humanidad (Lem, 2017).

Dadas estas consideraciones, la publicación de este escrito tendría ya no solo como objetivo reconsiderar la postura de Coase, que llena los manuales de economía, sino abrirse al diálogo a través de las omisiones que existan en lo que sigue y que detectarán colegas de ciencias sociales.

Lo que viene a continuación es una revisión de lo tratado sobre la empresa: su fin, por qué existe y su evolución a través de los principales hitos de la sociedad hasta su dinámica ante una realidad que se traslada al mundo digital. En la medida que Ronald Coase es el canon para el tratamiento de la empresa en la ciencia económica, se procura dialogar con su perspectiva a lo largo del texto para revelar sus virtudes y sus falencias.

2. El fin fundamental de la empresa, ¿una sabiduría equívoca?

El objetivo fundamental de la empresa⁴ es la maximización de beneficios, esta es su razón de ser, y su deber con la sociedad a decir de Milton Friedman (1970) en su famoso artículo del *New York Times*, y el estándar de los modelos microeconómicos que descansan en el individualismo metodológico. Una definición próxima pero distinta es lo que refiere la sabiduría convencional: uno emprende un negocio porque sospecha que existen ganancias en él.

La objeción técnica que surge de inmediato ante la primera sentencia es que el acto de maximizar, en un sentido económico-matemático, implica tener información completa⁵: sin esta, la maximización no es viable porque los elementos para llegar a valores óptimos de producción están ausentes. Ante un medio incierto, las empresas solo podrán buscar beneficios, oportunidades de negocio, mas no obtener el máximo beneficio posible dadas las condiciones actuales (Helfat, 2018). Esto sintoniza con la conceptualización de la sabiduría convencional: buscas beneficios, pero no se te garantizan que sean los máximos porque el ejercicio de maximización es intrincado o directamente inviable.

Prosiguiendo, una objeción que desmonta ambas aproximaciones, desplegada en Paul Collier (2018), es que las empresas no han buscado –ni entre ellas ha sido extensiva– la maximización y tampoco la búsqueda de sus beneficios por defecto, al menos no tan generalizadamente antes del artículo de Friedman de 1970. Se ha transitado desde empresas que definían su misión en términos de ser la mejor en ofrecer “x” producto/servicio (“la más grande empresa de telecomunicaciones”, por ejemplo) a optar por tener como misión la búsqueda de beneficios *per se*.

Esta clase de misión trascendental a la que todos los implicados en la empresa responden es equivalente a buscar el beneficio de la empresa abstracta; sin ser la misión principal la búsqueda de lucro, esta permanece siendo una condición necesaria para cumplir con la sociedad (Collier, 2018). Desde esta perspectiva, se desprende que la empresa se rentabiliza sin importar *a priori* la distribución factorial del ingreso, la cual sería un asunto a tratar posteriormente mediante la pugna distributiva. La definición del producto/servicio importa porque es lo que identifica a la empresa y lo que guía su estrategia para permanecer.

Aunque Collier (2018) defiende que nadie está motivado solo por el dinero –sino por realizar obras valiosas para la sociedad⁶, con lo que el obtener un ingreso solo actúa como una restricción vital para proseguir con la misión social–, no es realmente indudable determinar si el móvil primero es la búsqueda de beneficios instrumentalizando las

4 Privada, no estamos discutiendo el caso de empresas públicas ni empresas híbridas. Respecto a estas últimas, ver Battilana et al. (2012).

5 En economía, la existencia de información completa comprende un escenario donde la información relevante para tomar una decisión económica, como construir una fábrica, es suficiente, libre, sin costo y el agente económico es capaz de procesarla racionalmente.

6 Por ejemplo, la Asociación de las Bienaventuranzas tiene un programa de panadería y pastelería en el que emplea a los sin hogar que alberga para darles oportunidad de entrenarse e independizarse. La manera en que opera su proceso de producción del pan permite cumplir con parte de su misión social que es reincorporar y capacitar, mientras que el pan, el producto, financia la sostenibilidad del taller y el albergue en conjunto.

demandas sociales⁷ o una misión doble (e incluso multimotivada), donde ninguno de ellos, el fin social o el monetario, subyuga al otro⁸.

De esa forma, existen empresas tipificables en cualquiera de esas misiones: por un lado, misión social subyugando a la económica; por el otro, misión económica instrumentalizando a la social; y, por último, misión múltiple. Cabe destacar que todas ellas tienen el correlato de buscar beneficios para la empresa en abstracto y la búsqueda de beneficios privados. Es a partir de todo ello que es factible reinterpretar el concepto de egoísmo para dar cuenta que todos estos proceder, formas de entender su finalidad, son parte de un espectro que explica el fenómeno.

Para analizar ello, debe observarse el egoísmo sin evaluarlo desde su carga negativa para apreciarlo como un carácter fluido, gradual y universal. De esa forma, se tiene con uno de los extremos, donde el egoísmo es a tal grado que se cumple el perfil del *homo economicus*, quien solo se preocupa de su propio bienestar. En el otro extremo, considerando solo al género humano, sería aquel que se preocupa por toda la humanidad y por su bienestar, será egoísta respecto a los animales a quienes no protege ni valora, pero se sacrifica por aquellos que considera valiosos.

Entonces, el egoísmo es una característica inherente a la humanidad cuyo alcance es modulado según cuán interiorizados se tenga la valía de un grupo, humano o no humano. Si lo que se busca es compromiso de la sociedad o el de cada componente humano de la empresa, cada uno de ellos debe ser capaz de reconocer al otro tan valioso como sí mismo; ese compromiso podrá permitir solidaridad y un avance conjunto por algo mayor que la propia sobrevivencia.

Básicamente, la empresa es un “sistema de acción” (Sulmont, 1999) por el cual opera como un cuerpo o un sistema cuyas partes (los empleados), se sacrifican y existen para la permanencia del todo, y el todo es expresado en la empresa abstracta que tiene una finalidad superior (“ser la mejor en teléfonos inteligentes”, por ejemplo); pero las partes de la empresa son agentes que persiguen sus propios objetivos, no siempre armonizados con los de la empresa en general. En suma, para la empresa en abstracto resulta fundamental afirmar las “relaciones de socialización” (Sulmont, 1999)⁹ a través de la creación de una identidad corporativa, cultural y moral: la subjetividad de los implicados importa, sin tomarlas en consideración, la empresa podría colapsar debido a comportamientos no alineados y oportunistas.

Por lo tanto, dada la fortaleza de las relaciones de socialización desplegadas por la empresa que modula el egoísmo, esta estará gobernada con un mayor sesgo por la lógica de sistema o por la de la acción de sus agentes individuales y desalineados. Así, es tan

7 Haciendo oídos de la lógica smithiana de que el panadero no hace pan por el bien de sus vecinos, sino por sí mismo, pero ese sí mismo implica irremediamente atender a las valoraciones de sus vecinos.

8 Podría también suceder que el valor económico sea indiferenciable del valor social o ambiental, lo cual concuerda con lo indicado por Stiglitz (2006), quien propone una hoja de balance para las naciones a fin de que internalicen que la creación de valor económico está socavando la capacidad de crearlo en el futuro porque depredas tus activos sociales y ambientales.

9 Intervienen las que el mismo autor denomina “relaciones de poder”, sustentada en la jerarquía formal que atraviesa juegos de poder mediante negociaciones y enfrentamientos, además de las “relaciones laborales”, las que plasman el conflicto y cooperación entre el capital y el trabajo.

válido pensar que se suprime a cero la misión simultánea: dejando solo la del beneficio y la misión social plenamente instrumental (más al estilo del panadero de Smith), que prime la misión social o incluso que ambas sean indistintas e inseparables.

Entonces, existen varios beneficios que se pueden perseguir. Frente a ello, en las siguientes páginas se considerarán que se busca los beneficios de la empresa abstracta bajo cualquiera de las tres modalidades expuestas arriba.

3. La empresa como coordinadora y el conflicto teórico de su existencia

Tras esta digresión sobre la finalidad de la empresa, en este apartado se va a problematizar su existencia, con lo cual lo expuesto en la sección anterior será retomado tras culminar con la presente.

La empresa se caracteriza por ser una estructura que coordina jerárquicamente a los factores de producción –en particular a su fuerza laboral– por períodos extensos de tiempo. Para ello omite el uso de los mercados a fin de realizar sus transacciones, las mismas que son trasladadas al interior de la organización.

La aparición de la empresa como coordinadora irrumpe con la lógica de los modelos abstractos de microeconomía, donde se asume que el íntegro de todos los trabajadores y capitalistas se dan encuentro en un punto aespacial¹⁰ que es el mercado. Luego de realizar su ejercicio de planificación descentralizada donde han maximizado sus utilidades/beneficios sujetos a su restricción presupuestal/tecnológica, en este no-espacio se dan las transacciones, en el que los capitalistas alquilan mano de obra y esta se pone a disposición.

Frank Knight, sobre esto, refiere que en un estado que simule el modelo microeconómico, donde todo individuo posee perfecto conocimiento de la situación, no habrá ocasión para que emerja el rol de gerente que controle la actividad productiva (Coase, 1937). La información completa de las cosas del mundo que es recogida en los precios ayuda a tomar las mejores decisiones descentralizadamente y producir sin un control jerárquico por parte de una empresa.

Knight lleva al extremo las consecuencias de la ausencia de incertidumbre y, asumiendo que la generalidad se comporte acorde a la racionalidad económica, deduce que esta capacidad de evaluación a cada instante es equivalente a que ya se conociera la trayectoria futura de las variables relevantes en la producción (por ejemplo, las estrategias del resto de unidades económicas o los efectos sobre ellos de una acción propia) (Coase, 1937). Por ello, es posible ordenar todos los recursos y todos los planes para que las transacciones ya estén realizadas desde el período cero hasta el período *n*ésimo. La economía funcionaría con la precisión de un reloj suizo. En otras palabras, las decisiones económicas de cada instante hasta el final pueden tomarse desde el primer momento donde se tenga conciencia de todas las variables involucradas que, por defecto, ya no serían variables, sino valores

10 En el estudio de la teoría microeconómica contemporánea, por lo general, se ha eliminado la dimensión espacial: el factor productivo tierra y las propiedades de la geografía no son factores cuyo impacto pertenecen al análisis estándar. De esta forma, el supuesto es el encuentro de todos los agentes económicos en un mercado que reúne a la totalidad de los mercados en un punto donde todos nos podemos encontrar simultáneamente sin restricciones del tipo físico. Una forma concreta reciente de esto que se asemeja a lo que ocurre en el mercado digital.

tabulados a partir de cada escenario con una certeza absoluta. Esto solo sería posible dentro de un modelo microeconómico por el supuesto de información completa que es compartida a través de los precios.

Con información completa e individuos capaces de procesarla (léase, racionalidad económica perfecta), en este punto aespacial del inicio de los tiempos, el período cero, ya sabrían cómo operar a continuación, por lo que no existe razón alguna para que un agente externo coordine a los factores de producción ni desde el Estado ni desde los capitalistas encabezando una empresa. De hecho, Knight ironiza diciendo que cada transacción de mercado en cualquier sentido realista no sería realizada porque el flujo de materiales y servicios productivos sería enteramente automático (Coase, 1937).

Por lo tanto, en el fondo, la pregunta que surgió para los economistas¹¹ es: ¿por qué existen empresas que coordinan y asignan centralizadamente los recursos y factores de producción si tenemos mercados que lo van a hacer de la forma más eficiente posible y descentralizadamente?

Por un lado, podría argumentarse que las empresas son formas de asignación de recursos propias de un sistema económico con mercados subdesarrollados. Es decir, la falta de profundización del mercado, su extensión para hacer transacciones, habría hecho necesario formas alternativas para asignar los recursos y producir. Es por esta lectura que se ha considerado a la agricultura familiar¹² o los talleres familiares previos a la Revolución Industrial formas “primitivas” de producción, poco dinámicas y poco eficientes para la asignación de sus recursos. Ocurre que, ya que en estas formas se trabaja con lo que se tiene sin buscar los mejores perfiles para las actividades a desarrollar, no hay especialización en el uso de sus recursos, lo que es lo mismo, se carecería de una asignación eficiente.

Desde esta narrativa, cobraría sentido el que las empresas surjan como una forma intermedia entre los modos centralizados y los descentralizados: no todo lo que requieren para producir lo tienen bajo su paraguas, sino que existen diversos factores por los que acuden al mercado constantemente. Si una empresa produce plátanos, es más común que busque fertilizantes en el mercado antes que producirlos ella misma.

En esta línea, Francisco Durand (2017) enfatiza que la ambición por expandirse de los imperios familiares norteamericanos genera que, en los años 30, busquen capitales en los mercados financieros y bursátiles volviéndose ambiguo identificar una familia con una empresa. La profundización del mercado de capitales permite que emerjan organizaciones más impersonales porque el capital se obtiene dejando entrar agentes externos. En este mismo sentido, las *chaebol* surcoreanas o la transición de *zaibatsu* a *keiretsu* japonesas mantendrían la hipótesis que: cuanto más crece una empresa y capital acumula, abandona la estructura familiar.

11 Pregunta que guio la formulación de Ronald Coase, como se verá en la siguiente sección.

12 Es necesario precisar que se alude a la economía agraria familiar “tradicional” en el sentido que le dan Escobal y Ponce (2012). Se reconoce que la agricultura familiar contemporánea se ha incorporado en las dinámicas mercantiles crecientemente sin que ello altere completamente las dinámicas que son condicionadas por las relaciones familiares. Aunque Richard Webb (2013) suele ser el referente de este proceso de cambio en la agricultura familiar peruana, lo consideramos impreciso y confuso al no separar, por lo mínimo, la ruralidad de la economía agraria; esta identificación injustificada será arrastrada a lo largo de su libro: el desarrollo rural es condición necesaria, pero no suficiente para el desarrollo agrario. En cambio, se recomienda la lectura de Escobal y Ponce (2012).

El declive de la organización familiar para la producción de la mayoría de bienes y servicios¹³ junto con la especialización de las unidades empresariales (en consecuencia, el uso más intenso de las redes mercantiles), no ha implicado que desaparezcan los colosos transnacionales y multidivisionales que incluso absorben continuamente a esas empresas hiperespecializadas.

Es de esta manera que se requiere una explicación más plausible que la simple transición lineal de formas “primitivas” no-mercantiles –léase familiares¹⁴– a mercantiles, cuya cúspide vendría aparejada con la desaparición de la empresa y la descentralización total de la economía, donde la empresa funge como forma intermedia en el proceso. Lo que no se puede responder con la hipótesis –cuyos vaticinios incluye la desaparición de la empresa y aun más de las formas familiares– que se han desplegado en esta sección es el porqué existe la empresa si tienes el mercado como opción. Ello se debe tanto a que esta siempre es considerada como la mejor desde la teoría económica, como la forma en que conviven diferentes sustitutos para la coordinación y la producción: empresas, mercados, familias, cooperativas, entre otros.

4. Todo es una cuestión de eficiencia

Como se ha señalado, Knight, citado en Coase (1937), argumentaba que el mecanismo automático de los mercados es el mejor y el más obvio ante ausencia de incertidumbre, es decir, en un mundo donde existe información perfecta y libre. Ese no es nuestro mundo, este mundo es de incerteza, imprevisibilidad, no hay oráculos y menos en materia económica. Así, Knight continúa refiriendo que, bajo incertidumbre, el problema primario es decidir qué hacer y cómo hacerlo (Coase, 1937) y ese papel lo tomará la empresa. En esta lectura, la incertidumbre es la que hace que existan entes ordenadores del qué hacer y cómo hacerlo, el productor toma la posición de predecir qué quieren los consumidores, en vez de que el mecanismo de precios de cosas que no existen aún lo haga. Eso no significa que quien tiene el conocimiento puede no ser el empresario registrado como tal, sino que puede contratar asesores o habilitadores de información (Coase, 1937).

Pero no basta con la incertidumbre para suponer que una empresa se forme para suplir el mecanismo mercantil; sino que, si bien hay un costo de usar el mecanismo de precios, este costo debe confrontarse con el de usar una organización vertical (Coase, 1937). Una vez realizado este análisis, lo lógico, desde un punto de vista microeconómico, será optar por la opción, empresa o mercado, de menor costo y, por lo tanto, más eficiente: es un dilema entre *make or buy* (Sulmont, 1999). Los costos de usar los precios son los llamados

13 Aunque abundan las formas familiares en la economía peruana –la agricultura familiar representa el 97.6% de las Unidades Agropecuarias (INEI y MIDAGRI, 2023) y las mypes (básicamente, emprendimientos familiares) representan el 95.4% de la estructura empresarial formal (INEI, 2022)–, no implica que aporten la mayor parte de la producción nacional (PBI), pues sus productividades tienden a ser bajas y el capital está altamente concentrado.

14 Asociada a la informalidad, fenómeno mucho más complejo que excede las perspectivas y alcances de este ensayo. Por otro lado, alrededor de la informalidad se reconocen dos posiciones principales: las que argumentan que es una estrategia racional para lograr resultados óptimos y las que sostienen que es una estrategia de sobrevivencia ante un capitalismo que no absorbe a la población laboral. Estas posiciones argumentan sobre el porqué de la informalidad, mas no el de la empresa cuya existencia se asume.

costos de transacción. Estos se originan por la información incompleta y asimétrica. Coase (1937) los clasifica como sigue: por organizar la producción, por negociación y contratación¹⁵, y por inversiones idiosincráticas¹⁶.

La empresa es una opción eficiente si se garantiza que, por un lado, el trabajador enésimo está rindiendo más bajo la estructura empresarial que si estuviera sujeto a los vaivenes del mercado y, por otro, este recibe una remuneración tal que los costos de transacción asociados a su contratación sean mayores y las inversiones idiosincráticas en su capacitación se promuevan. En palabras de Jean Tirole (1990), “una empresa ha de ser capaz de producir (o vender) con más eficiencia de lo que lo harían sus partes constitutivas actuando por separado” (p. 35) si es que existe la empresa operando.

Se deduce de esto que las empresas existen y las que existen lo hacen porque han sido lo más eficiente económicamente. Bajo el mismo lente neoinstitucionalista, una realidad atravesada por costos de transacción justifica la existencia de estructuras familiares para la asignación de recursos. Por ejemplo, Ray (2002) explica que la ventaja de los minifundios proviene de su asociación con la agricultura familiar caracterizada por el uso principalmente –no siempre exclusivamente– de fuerza laboral del hogar. Ni el arrendamiento ni la aparcería contienen los incentivos adecuados de compromiso para involucrarse en la producción de la tierra tanto esforzándose físicamente como aportando con activos productivos de toda índole que sí presentaría el trabajo familiar. Se salva el oportunismo en el que podrían incurrir terceros, oportunismo que deviene de un contexto informacional incompleto o la incapacidad de procesamiento (racionalidad limitada).

Existe una asunción básica en la formulación de Coase (1937) que es la que lo habilita considerar a la empresa como un sustituto del mercado: esta es que las decisiones de la empresa son eficientes, lo cual se aseguraría en tanto la empresa maximiza sus beneficios como sistema o cuerpo y no desmembrada en la maximización de los beneficios individuales de sus integrantes. Si el desmembramiento opera, el oportunismo emerge haciendo inviable la posibilidad de lograr resultados eficientes tal como los está previendo Coase (1937), aunque de cualquier forma serían eficientes desde la perspectiva de quien los ejecute aun cuando perjudique a la firma¹⁷.

15 En Tirole (1990), se considera la razón contractual como una explicación alternativa a la existencia de la empresa: a razón de información incompleta, los contratos son incompletos, por lo que en el futuro de la transacción existirá espacio para un comportamiento oportunista por alguna de las partes; en consecuencia, se preferirá integrarse con ese segmento del mercado. No se explicita en el texto este argumento debido a su estrecho emparentamiento con la explicación de Coase.

16 Son inversiones específicas realizadas por las empresas, esa especificidad las hace inflexibles y las ata a una línea comercial y a relacionarse con una serie de actores de los cuales no van a poder prescindir para poder rentabilizar sus operaciones. Entre estas están las inversiones en capital humano, las capacitaciones al personal implican que las empresas intentarán retenerlo porque han realizado una inversión cuyos beneficios no desean se difunda a quienes no hicieron el esfuerzo. Para profundizar, véase Williamson (1979).

17 He aquí una paradoja del homo economicus desde la irrupción de los neoinstitucionalistas. Mientras el individualismo es asumido como un carácter representativo y que describe al homo economicus, un individualismo extremo que desemboque en oportunismo es percibido negativamente promoviendo políticas empresariales y estatales para limitarlo. El oportunismo es el comportamiento individualista en un estado de cosas donde la información es asimétricamente compartida por los involucrados en una transacción o una operación.

Para concluir, si bien la pregunta de interés por la existencia de la empresa se basaría en la existencia de costos de transacción, se muestra una tendencia a la formación de grandes empresas e incluso multinacionales y transnacionales. Coase (1937) postula que, mientras los costos de organización interna sean relativamente menores frente a los de transacción, las empresas se expanden. Como corolario, conforme aparezcan innovaciones que permitan reducir los costos de organización interna o cuan más graves sean las barreras impuestas por costos de transacción, habrá un crecimiento de la unidad empresarial.

Para explicar el tamaño de la empresa, no obstante, se acude por lo general al llamado “enfoque tecnológico” desarrollado por Chandler (1990). Este argumenta que, debido a, por un lado, las economías de escala (los costos de producción medios caen cuanto más se produce) y, por otro lado, las economías de alcance (los costos medios caen cuando se producen dos o más productos en conjunto) existe una ventaja económica de tener una mayor capacidad de producción. Además, el tamaño permite concentrar el mercado, en consecuencia, obtener ganancias extraordinarias y reinvertirlas en tecnología o lobbys que funcionarán de barreras de entrada al mercado donde se participe.

También, se ha argumentado que las empresas multidivisionales se dan para evitar los costos de transacción asociados a los impuestos y así movilizar con mayor facilidad capital, personal y mercancías al interior de la corporación (Coase, 1937). Por último, el expandirse geográficamente, creando sucursales productivas en vez de solo exportar su producto, tiene una ventaja en tanto se ahorran costos de transporte y se está al lado de la competencia permitiendo tomar mejores estrategias y decisiones (Durand, 2017).

5. La empresa como concepto gradual y la no sustituibilidad perfecta

Ya expuesto cómo surge la cuestión por la empresa en la economía ortodoxa, descartada la explicación de ocupar un lugar intermedio en el desarrollo de la sociedad de mercado y explicado el argumento de Ronald Coase, el cual interesa analizar, se prosigue las siguientes dos secciones confrontando el parecer hegemónico en economía sobre el asunto.

Las décadas de los setenta y ochenta fueron de convulsión para el mundo: la crisis del petróleo y la competencia avivada por los “tigres asiáticos” fueron eventos que llevaron a que la industria estadounidense y británica pierdan competitividad, lo que favoreció políticas de flexibilización laboral y desprotección –medidas patrocinadas y formalizadas por los *Chicago Boys* poco antes, pero en el mismo fervor coyuntural–. En breve, la vía para lograr competitividad y eficiencia desde el argumento académico fue la reducción de costos.

En este contexto, uno de los fenómenos que más se agudizaron fue la tercerización. A decir de Toyama y Salvador (2009), la tercerización es “la prestación de servicios integrales y autónomos” (p. 150), lo que significa que los trabajadores están bajo el mando de la empresa que presta sus servicios y no de la que los solicita. Este medio de contratación se diferencia de la intermediación laboral en tanto esta es un simple destajo de personal que va a funcionar bajo las órdenes de la empresa que lo solicita. Es el uso más acucioso de la contratación vía mercados, una relación del tipo firma-firma, donde estas unidades agudizan su especialización. Esta forma que permite mayor división del trabajo debería

tener rendimientos crecientes y contribuir a la innovación tecnológica¹⁸. Además, otorga flexibilidad para adecuarse a los vaivenes del mercado.

En las siguientes décadas, con el auge de la red que conecta al mundo, lo que facilita la deslocalización de procesos de producción sin realmente trasladar infraestructuras o fábricas, emerge la *gig economy*. Este es un modelo laboral en el que la empresa contrata *freelancers*: trabajadores autónomos que laboran de manera remota gracias a la comunicación online y se relacionan con una empresa hasta la entrega de un producto o servicio puntual.

La empresa se estrecha; lo cual resulta opuesto a lo esperado por Coase (1937), para quien, desde que el teléfono o el telégrafo (innovaciones tecnológicas) tienden a reducir los costos de organización, el tamaño de la firma tiende a incrementar. Sucede que no acaece un cambio tecnológico en abstracto, sino enraizado en procesos mayores políticos y sociales: empresas buscando reducir costos, Estados de bienestar desplomados, globalización y deslocalización, y flexibilización del empleo.

En esta línea, Manuel Castells (1997) propuso el concepto “empresa-red”, esto es una empresa que externaliza sus divisiones operativas acudiendo a formas de empleo y contratación flexibles en la medida en que se extienda un proyecto. De hecho, según el autor, no solo existe un grado de especialización excepcional y, por ello, la explosión de pequeñas empresas, sino que, al interior de los colosos empresariales, sus filiales y divisiones atraviesan una descentralización interna que les brinda de gran autonomía, iniciativa propia y competencia entre ellas.

Desde esta mirada, las empresas ya no son la unidad mínima de la economía, sino que son los proyectos que reúnen a empresas para colaborar estableciendo redes entre ellas transitoriamente: “las mismas empresas practican a la vez la cooperación y la competencia, en una geometría variable de proyectos empresariales” (Castells, 1997). Esto no nos debe conducir inequívocamente a concluir que las empresas carecen de núcleos de trabajo estable, en la práctica siempre persiste una fuerza laboral permanente, más o menos fija, junto a “una amplia periferia de trabajo inestable que se conecta y desconecta a la red según lo van necesitando las empresas” (Castells, 1997).

La figura del *freelancer*, además, nos permite reinterpretar a la empresa hasta hacerla un concepto gradual y difuso de la figura del trabajador. En una coyuntura en donde la educación se estaba masificando bajo el Estado de bienestar, la educación se reconoce como inversión¹⁹, habilitando a Gary Becker (1993) a resignificar a la persona como capital humano —como el capital clásico, se invierte en él, se tienen diferentes rendimientos y una tasa de depreciación—. Para él, el capital humano no puede ser disociado de la persona que lo incorpora: los trabajadores se capitalizan a ellos mismos para “alquilarse”.

18 Se afecta la distribución del producto puesto que la repartición de utilidades corresponde a los empleados dentro de la empresa principal (la que solicita el servicio de tercerización) y ni la empresa secundaria ni los trabajadores de esta tienen influencia práctica o legal sobre el valor que crean: están totalmente enajenados de su trabajo.

19 Becker (1993) expone a lo largo de su libro cómo la sociedad le es funcional al mercado; por ejemplo, la institución educativa no es más que una empresa que produce trabajadores, ocurre similarmente con la salud emocional y física o la familia y sus cuidados. En general, cualquier decisión en la vida social es potencialmente una inversión de capital y, en consecuencia, su concreción dependerá de los incentivos existentes y las rentas esperadas.

Entonces, el trabajador es reconstruido como una empresa: un empresario-de-sí-mismo. El empresario-de-sí-mismo es el individuo que es su propio capital, su propio productor y su fuente de ingresos (Foucault, 2007). En esta concepción, todos los agentes económicos se perciben como empresas, lo que cambia es la escala: un empresario-de-sí-mismo no tiene nada bajo su mando más que sí, mientras que las empresas convencionales tienen control sobre un conjunto de personas.

Los empresarios-de-sí-mismos, al seguir despojados de factores de producción concretos, se convierten en servicios²⁰ que pueden estar sujetos a una mayor o menor precariedad según –como primer, pero no único ni definitivo, criterio– la cualificación y la renovación o “trabajadores autoprogramables”, en términos de Castells (1997).

Si se intensifican las relaciones mediante el mercado, si se extreman la externalización de los procesos productivos para obtener un producto o servicio, esto termina siendo una empresa que carece de factores productivos, pero la empresa persiste: todo lo terceriza, utiliza *freelancers* y servitiza²¹. Por más que carezca de ellos, no implica que la empresa deje de coordinarlos: su objetivo productivo permite orientar y coordinar a los subproductos y subservicios, hazaña que no podrían hacer las partes, incluyendo a los que se cataloga con el eufemismo de empresarios-de-sí-mismos, fuera del paraguas.

Esto es suscrito por Usher y rechazado por Coase (1937), quien lo cita: un incremento en la complejidad de la división del trabajo crea la necesidad para alguna fuerza de integración sin la cual la especialización podría colapsar en el caos. Debido a que la realidad es necesariamente una falla de mercado, con todos los costos de transacción que la origina, las empresas son instituciones tan fundamentales como los mercados, en donde los mercados son instrumentales a las empresas y no cabalmente sustituibles.

Kirzner (1973) desarrolla –más por motivos analíticos que prácticos– la figura del “empresario puro”²², personaje que está al acecho de descubrir las oportunidades ocultas, sin operar por una simple lectura de la información ni maximizar, en busca de beneficios. No es que el empresario tenga mayor información, sino que es más astuto y avezado en arriesgar oportunidades: los que no, aunque sean nominalmente gerentes o CEOs, no son empresarios dentro de este esquema. Lo llama puro porque carece de los factores de producción y los recursos, este los contrata y compra para finiquitar su intuición productiva que su condición de empresario le sugiere.

A diferencia de Joseph Schumpeter, Kirzner (1973) no cree que el empresario te lleve a desequilibrar el sistema, sino que, ya desequilibrado, lo acerca a un equilibrio hipotético, ordena y desarrolla “las informaciones dispersas que fueron motivo de dicho estado” (p. 56). El empresario no es un creador nato *ex nihilo*, en cambio aplica la innovación existente. Esto se asemeja a cuando se habla de que las capacidades de innovación son

20 Esta es la forma como habría desaparecido mayormente el paro: no hay trabajadores, todos ellos deben comportarse y son tomados como empresas. Las empresas legalmente son definidas como organizaciones de lucro, una empresa no se forma para satisfacer necesidades básicas, lo que le va muy bien a un mundo en el que decayó el Estado de Bienestar.

21 Servitización es la estrategia de tornar productos en servicios, por ejemplo, en la agricultura estacional podría recurrirse a una empresa que me preste su maquinaria prescindiendo de adquirirla.

22 Todos los sujetos tienen algo de este carácter al enfrentarse a determinar su esquema de fines y medios.

insuficientes para el desarrollo económico en ausencia de capacidades empresariales o cuando Mokyr (2007) argumenta que el liderazgo de Reino Unido durante la primera Revolución Industrial depende menos de su capacidad inventiva que de su capacidad de aplicar el conocimiento en oportunidades de negocio. Desde la óptica en que la tercerización, *gig economy* y servitización son mecanismos que la empresa usa para coordinar recursos y factores, el argumento de Coase de sustitución entre coordinación jerárquica e interna y la coordinación mediante el mercado parece vigente. Por ejemplo, una empresa minera contrata con empresas especializadas en manejo de maquinaria pesada, en vez de interiorizar a esos trabajadores en planilla: es una opción o la otra.

En contraste, si se parte de la figura del empresario puro como coordinador, ya no es posible contraponer al mercado con la empresa: este personaje persiste y usa el mercado para coordinar a los factores productivos. A diferencia de lo que postulaba Coase (1937), no hay una coordinación automática mediante el mercado que parezca omitir el papel del empresario. Por ejemplo, imaginemos que se quiere explotar un sembrío, no hay manera de que el mercado reúna a los trabajadores necesarios, los operadores de tractores, las semillas, el agua, etc. y que, por generación espontánea, produzcan maíz. Se exige un coordinador, el cual puede ser cumplido por diferentes formas empresariales y no empresariales (cooperativas, por ejemplo).

No se sustituye perfectamente mercado por empresario, aun cuando se especializa al máximo la operación y se cuenta con *freelancers* como una forma empresarial que ya no coordina y sucumbe ante en el mercado, en ese mercado será contratado por un empresario puro que lo hará entrar en interacción con otros factores.

6. Absolutamente no, la empresa ya no es un sustituto del mercado

Continuando con la temporalidad, la red nos conectó, pero la web ha permitido digitalizar el mundo y trasladarnos allí. La plataformización es un fenómeno que cobra impulso con la virtualización y la expansión del acceso a internet.

Tirole (2017) denomina *two-sided platform* y Nick Srnicek (2018) simplemente “plataformas” a las infraestructuras digitales que permiten el encuentro entre los dos lados del mercado²³: oferta y demanda, productor y consumidor, publicistas y usuarios, etc. Son intermediarias: proveen la información para que se dé el encuentro (bajan el coste de transacción de encontrarse) y de la plataforma (su interfaz) para concretar la interacción. También, suelen ser reguladoras entre las partes: regulan las tarifas a usar y a cobrar, vigilan la calidad de lo que se ofrece, suministran información a los usuarios, etc.

Srnicek (2018) destaca de este fenómeno los datos, estos son la materia prima que se procesa y es lo que hace valiosa a una *two-sided platform*, la misma que carece (o no es su propiedad principal) de factores de producción, es más bien “propietaria de la información” y no coordina verticalmente como lo hace el empresario puro. Esos datos

23 También puede haber múltiples lados de mercado: *multi-sided platforms*. Para una revisión, ver Sánchez y León (2018).

son extraídos de la actividad de los usuarios, lo que tiende a que estas plataformas sean monopolios naturales: se basan en efectos de red (más usuarios atraen a más usuarios y mejoran la experiencia), mientras más concentre interacciones una plataforma, más datos, más precisión en las predicciones y más valor. Los datos procesados se han convertido en un factor vital para el proceso productivo hasta la comercialización; como indica Srnicek (2018): entrenan algoritmos, facilitan coordinan y deslocalizar trabajadores y las fases de producción, revalorizan productos de bajo margen.

Las empresas dentro de este giro comercial, lo que Coase (1937) antes había llamado habilitadores de información, se benefician de los intereses de ambas partes: de consumo, por un lado, y de acercarse al consumidor, por el otro. El que tenga menor elasticidad de la demanda para pagar el servicio que intermedia la plataforma, paga (Tirole, 2017). Es una subvención cruzada que permite aplicaciones gratuitas, al menos en apariencia.

No obstante, las plataformas entendidas como un nuevo giro de negocio para las empresas, oscurece brutalmente las consecuencias de entenderlas como una nueva forma de ser empresa, una que contrasta con la de Coase, porque no cumplen la función de coordinar. El mercado, pues, opera bajo las reglas de juego que estas empresas emplazan con su poder y control sobre esferas de la sociedad. Estas empresas-plataformas rigen sobre sus terrenos virtuales, no son ya una alternativa al mercado, el mercado opera en sus confines valiéndose de su data y emparejamiento, sujeto de las “rentas” que cobra²⁴ y el control a la entrada, así como también la sociedad²⁵.

Bagnoli (2020) argumenta que actúan no solo como intermediarios, sino como infraestructura de naturaleza pública al abarcar una miríada de esferas sociales, políticas y económicas. Cuanto más abarca, más la sociedad depende de ellas, lo que nos habilita a considerarlas *public utilities*. Este es, pues, el corazón de su poder porque los datos recogidos dependen de la mayor exposición de los usuarios en sus plataformas; es por ello que los *big seven super-platforms* convergen en vez de especializarse en un giro comercial, se hacen competidoras porque no importa lo que ofrecen, sino cuánto su plataforma abarca esferas de la vida (Srnicek, 2018).

Este fenómeno es consecuencia y acelerador, a la vez, de la digitalización de la vida, que es trasladar partes de las interacciones a la arena virtual. Estamos atravesando cambios tecnológicos que vuelven a reinterpretar los límites de la realidad, en esta ocasión se “estira” la superficie terrícola y los creadores de estas adiciones toman el papel de amos y señores de esas superficies virtuales, lo que les permite tomar rentas de las actividades que ocurren allí. Este “estirar la tierra” y “ganar la batalla campal por más tierra” es posible por las fuertes sumas de inversión en R&D en inteligencia artificial de estas compañías que un bosquejo impresionista omite (Srnicek, 2018; Morozov, 2022).

24 Para una mayor rigurosidad esquemática, se recomienda revisar a Stan Harrison (2021), quien segmenta la extracción de excedente laboral a través de aparcería entre plataformas y ciudadanos-usuarios de sus plataformas; renta de la tierra, comisión que es recogida por las empresas que proveen internet o *internet service providers* (ISPs) a los ciudadanos-usuarios; finalmente, el tributo que es extraído por las ISPs internacionales a las regionales o locales. Para nuestro argumento, nos interesa especialmente la aparcería en especie o en metálico.

25 En breve, se desarrolla la *sharing economy*, ambiguo término que denomina a un modo de asignación de recursos donde estos ya no se hallan subutilizados y pueden ser compartidos o comercializados como una casa, una herramienta, mutualizar alimento que sobre en un barrio, libros, tiempo, etc.

En otras palabras, no tienen una flota de motorizados, pero obtienen renta de ellos por usar el plano virtual que han creado mediante la inversión del capital. Lo mismo podrían interiorizarlos sin transacciones mercantiles (esto es la empresa clásica), pero los externalizan y no les pagan por su trabajo, sino que les cobran por el permiso a operar en sus heredades, que es retribuido con trabajo extra. Estamos pasando de rentistas a capitalistas a capitalistas-rentistas.

Es insoslayable, de cualquier manera, advertir que colosos tecnológicos como Amazon o Google han incursionado como productores en el plano virtual que han creado con ventajas propias del *host*: no enfrentan la imposición de pagos, extraen información acumulada por el resto de creadores que habitan en sus tierras e incluso pueden reposicionar sus productos (O'Reilly, 2019).

Lo conflictivo es que esas tierras se están tornando constitutivas de la cotidianeidad sobre la que se opera y se existe. Cuanto más nos mudamos al mundo *online*, más dependemos de las plataformas, la propiedad se concentra y la mayoría no posee —ya no tenemos nuestras fotos, documentos, música, películas, libros, calendarios, conversaciones, autos, casas²⁶, herramientas, y un largo etcétera bajo nuestra propiedad; es un sistema de desposesión—, sino que tiene acceso mediante servicios (Srniczek, 2018), paradigma llamado *everything as a service* (EaaS).

Es por todo lo descrito, que creemos adecuado el nuevo término que describe este fenómeno: feudos digitales²⁷. Son feudos porque se cuenta con un pedazo de “terreno” sobre el que operan las empresas con (casi)^{28,29} total potestad imponiendo las reglas de juego y dando en préstamo esos espacios a cambio de rentas. Además, son digitales porque existen en el espacio virtual, lo que exige un mínimo de inversión. Las empresas tipo feudos digitales no coordinan en ningún sentido y tampoco se es tan solo un intermediario. Así, gobiernan en los suelos virtuales que han creado³⁰; es de esta forma que se nota cómo no es solo un giro de negocio distinto, sino que es una forma de reinterpretar las relaciones laborales y sociales incluso una forma nueva de gobierno.

No obstante, los feudos digitales son más complejos que meras unidades rentistas: dentro de sí convergen todos los mecanismos que se han expuesto previamente. El que gobiernen sobre esos suelos, en los que particularmente no producen, es posible porque o han invertido en producir esos suelos —Srniczek (2018) lo expresa diciendo que “estas

26 En el caso de casas y autos, nos referimos al arrendamiento facilitado por plataformas.

27 La literatura alrededor es moderadamente amplia, el libro de Cédric Durand (2021), *Tecnofeudalismo: crítica de la economía feudal*, es de los que más han destacado. Para una visión crítica del concepto, ver Morozov (2022).

28 Es necesario matizar porque empiezan a ser objeto de regulación, aún limitada debido a su carácter ambiguo sobre si la plataforma es un servicio (por lo que se busca velar por la protección de los datos) o es que emplean (por ejemplo, en Manhattan hubo manifestaciones por parte de los repartidores de plataformas cuyas demandas no lograron modificar los términos con la empresa, solo mayor protección desde las entidades estatales).

29 Corporate Europe Observatory (2021) explora las dimensiones del lobby que ejercen las empresas de tecnología sobre la Unión Europea, encontrando que, en la última década, estas han superado en gasto, alcance e influencia al sector financiero y farmacéutico que eran las principales fuentes de cabildeo y que un puñado de un universo de más de 600 actores identificados concentran un tercio del gasto en lobby.

30 Microsoft, Apple, Amazon, Alphabet (el conglomerado al que pertenece Google), Meta (el conglomerado que incluye Facebook), Tencent y Alibaba son las siete superplataformas que “account for two thirds of the total market value” (Bagnoli, 2020, p. 904).

no son empresas sin activos (...) gastan miles de millones de dólares para comprar capital fijo” (p. 93)– o por el uso de softwares libres³¹. Por un lado, son empresas tradicionales verticalmente integradas que externalizan parte de sus transacciones y, por otro lado, gobiernan sobre los suelos virtuales.

7. Entonces, ¿por qué existen empresas?

¿Por qué la empresa? Esta figura tan holísticamente presente en la economía contemporánea, imposible de esquivar, sin una explicación plausible, constituía la desestabilización del cuerpo teórico neoclásico. Exponer esta problemática es lo que hemos esbozado en la tercera parte del presente trabajo.

En esa sección también se realiza la aproximación a una hipótesis en cuyo seno está la concepción del progreso, el reemplazo de formas “primitivas” por desarrolladas o avanzadas cuyo culmen sería la expansión total de mercados y la desaparición de la empresa, que se descarta ante la convivencia de múltiples estructuras de organización, sobreponiéndose unas con otras. La empresa como forma intermedia en el desarrollo hacia una sociedad de mercado carece de señales prácticas.

A continuación, Ronald Coase (1937), en cambio, terminó siendo convincente con el argumento de sustituto del mercado cuando el criterio de eficiencia así lo demanda. Se resalta lo de convincente porque, como ya se expuso en la introducción, se volvió canon en la enseñanza estándar hasta el presente.

Un detalle problemático, recogido en el cuerpo del ensayo, es que se presume que la empresa maximiza o, por lo menos, persigue sus objetivos racionalmente garantizando la eficiencia y su papel sustitutivo del mercado. La cuestión radica en que no hay precisión sobre qué es que la empresa persiga sus beneficios.

En la primera sección se exploró a detalle las posibilidades en la finalidad de la empresa y, a nuestro criterio, la única que compatibiliza con el postulado de la empresa como sustitución es si los beneficios son logrados por la empresa abstracta o a modo sistema, en términos de Sulmont (1999); esto último es cuando la misión social es subyugada por la económica. En los otros dos casos tipificados no es posible determinar si la operación podría asemejarse a lo teorizado por Coase y si es totalmente descartable cuando la empresa actúa bajo principios oportunistas porque el egoísmo, en el sentido que se ha definido, reina en una escala de no-identificación con los propósitos de la empresa y en ausencia de relaciones de poder efectivamente balanceadas a favor de la empresa.

Para ejemplificar, una pastelería que se constituye con la finalidad principal de emplear personas en estado de indigencia, probablemente se promocionará con esa misión social conociendo que se incrementará el consumo de pasteles entre poblaciones que regularmente no lo harían pero que les interesa contribuir con la causa social. De esta forma, se desviará el consumo hacia productos que no tienen por qué satisfacer por

31 “No one “owns” the software in the traditional sense of being able to command how it is used or developed, or to control its disposition” (Benkler, 2002, Abstract), lo que constituye un nuevo modo de producir. Para Benkler (2002) lo visto es una “producción entre iguales basada en el bien común”; para Jean Tirole (2017) lo que domina es la búsqueda de prestigio y reconocimiento por parte de los desarrolladores, no una muestra de comportamiento desinteresado o prosocial.

sus propiedades intrínsecas (los pasteles pueden no ser los mejores en su clase en relación a su costo), en consecuencia, se desvían factores de producción hacia una operación que en principio no tendría que ser rentable. Dado que no hay seguridad en que los empleados sean los mejores en preparar pasteles, tampoco se cumple con la eficiencia técnica y puede que tampoco con la eficiencia en la asignación en tanto no se les retribuirá según sus productividades. Una buena asignación depende de la eficiencia económica, la que depende de la combinación entre eficiencia en la asignación y eficiencia técnica. El resultado es que la empresa no es un sustituto del mercado, existe por otras motivaciones y no estratégicamente para salvar costos de transacción.

Lo que se ha descrito es la misión social en extremo más importante que la del lucro, pero en realidad puede moverse la importancia de ambos de forma gradual hasta alcanzar el extremo donde el lucro es el móvil de la empresa y la misión social solo es instrumental. A lo anterior, es necesario recordar el pasaje en Smith que prosa que al panadero poco le importa el bienestar de los clientes para preparar el pan, sino cumple con lo demandado para obtener ingresos. Los extremos pueden ser mayormente raros y las empresas se mueven en las áreas grises del espectro.

Después, una situación que representa el caso cuando los integrantes de la empresa solo atienden a la búsqueda de su beneficio personal o por subconjuntos o segmentos laborales es cuando las empresas se abocan a rentabilizarse mediante el mercado de valores o invierten en otras empresas principalmente antes que producir, socavando a la empresa en abstracto. Particularmente, se aduce que esto sucede cuando la búsqueda del beneficio es orquestada por los accionistas.

Indirectamente, Coase (1937) comulga con la idea más convencional de que la empresa produce, mediante la contratación y coordinación de factores de producción, lo que no es garantizado bajo la búsqueda de beneficio descoordinada como se observa arriba: la producción ya no es parte de lo que constituye la empresa. La empresa puede obtener beneficios sin producir o, al menos, sin ser este el eje para obtenerlos. Las dos vías son o, primero, porque su finalidad es la búsqueda del beneficio individual (Friedman) y no del beneficio de la empresa en abstracto como en el caso de los accionistas, o, segundo, porque nos encontramos con empresas tipo feudos digitales. Cuando la producción juega un papel secundario o nulo en una empresa, simplemente el argumento de Coase (1937) es inaplicable.

Respecto a la segunda vía, las relaciones tipo firma-sociedad que mantienen los feudos digitales desbordan la idea de coordinación o intermediación, es más explicativa la función de regulación que cumplen. En este paradigma, moldean a los mercados y a la sociedad que funcionan en la arena virtual que se han tornado en puntos de encuentro común, en el límite, donde infinitas almas interactúan y producen rindiendo rentas por el uso: ser un motorizado, emprender tu negocio, usar el *marketplace*, ser creador de contenido, publicitar, etc. No se es empleado por las empresas matrices.

Asimismo, se puede producir y obtener beneficios al interior de la empresa gracias a la coordinación de factores sobre los que se tienen relaciones esporádicas mediante el mercado. No se deduce una contraposición de estrategias entre mercado y empresa para producir, la empresa hace uso del mercado, pero el mercado por sí solo no es capaz de

producir. Este es otro contraargumento contra la aproximación de Coase (1937): no hay sustitución perfecta entre empresa y mercado.

El aporte de Coase (1937) en esta materia no es totalmente descartable, el pensamiento estratégico existe al interior de las empresas, pero en lo que se disiente es afirmarse categóricamente sobre la definición negativa³² de sustituto de mercado. La tarea en la que nos embarcamos, creemos, nos dan los elementos necesarios³³ para realizar una crítica constructiva a lo que persiste como estándar en la enseñanza económica de pregrado, por lo menos.

Recapitulando, su propuesta es relativizada frente algunos fenómenos porque la sustitución perfecta no es realizable; las empresas no se ajustan a su esquema de funcionamiento en sistema porque las pugnas internas existen y los balances y contrabalances alteran los resultados, haciéndolos heterogéneos; y, frente a otros desarrollos más recientes, carece de poder explicativo porque sencillamente no existe, o es minimizada, la función de coordinación.

Tras el recorrido realizado, sostenemos que la empresa no puede desligarse de la comprensión minuciosa de, para empezar, su finalidad, porque ello trazará su estrategia (que puede incluir la expansión o no de las transacciones mercantiles sin atisbar su desaparición) y las pugnas de poder y distribución que se abren al interior en tanto la comprendemos como un “sistema de acción”. Esto es, siguiendo a Sulmont (1999), un sistema que como tal persigue su preservación y trascender en el tiempo; mientras que es atravesado por la agencia de los individuos que la componen y la transforman y la trastornan. Importa la subjetividad de los implicados, las normas sociales, las relaciones de socialización y no solo una racionalidad y un relacionamiento estratégico.

Además, en el contexto de un mundo que se va virtualizando, algunas empresas acogen en su organización empleados y ciudadanos-usuarios lo que trastoca las relaciones capital-trabajo. Sin una aclaración sobre lo que implica la empresa, las nuevas formas mestizas que adoptan seguirán siendo oscurecidas con marcos analíticos que explican parcialmente el fenómeno e, incluso, que tergiversan un fenómeno radicalmente distinto como son los feudos digitales. Igualmente sucede con las modificaciones que introduce al mundo social y a la esfera particular donde participa cada una de sus manifestaciones.

Explorar la finalidad de la empresa, su evolución en el tiempo y el espacio, de dónde viene y hacia dónde va, las relaciones sociales y de poder nos otorga una perspectiva compleja que no calzará con una respuesta general sobre por qué existe la empresa.

32 Por definición negativa comprendemos aquella definición que explica lo que algo es no por descripción o caracterización, sino por listar lo que no es.

33 Aunque no suficientes debido a la ignorancia sobre los avances en otras disciplinas, a las que, sin embargo, este ensayo debería invitar a visitar.

Referencias bibliográficas

- Bagnoli, V. (2020). Digital Platforms as Public Utilities. *International Review of Intellectual Property and Competition Law*, 51, 903-905. <https://doi.org/10.1007/s40319-020-00975-2>
- Battilana, J., Lee, M., Walker, J. y Dorsey, C. (2012). In Search of the Hybrid Ideal. *Stanford Social Innovation Review*, 10(3), 51-55. <https://doi.org/10.48558/WF5M-8Q69>
- Becker, G. (1993). *Human Capital. A theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (3.a ed.). The University of Chicago Press.
- Benkler, Y. (2002). Coase's Penguin, or, Linux and «The Nature of the Firm». *Yale Law Journal*, 112(3), 369-446. <https://doi.org/10.2307/1562247>
- Castells, M. (1997, 19 mayo). *La empresa Red*. El País. https://elpais.com/diario/1997/05/20/opinion/864079204_850215.html
- Chandler, A. (1990). Scale and Scope. En A. Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (pp. 1-47). Harvard University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctvjz80xq>
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Collier, P. (2018). The Ethical Firm. En P. Collier, *The future of capitalism. Facing the new anxieties*. HarperCollins Publishers.
- Corporate Europe Observatory. (2021, 31 de agosto). *The lobby network: Big Tech's web of influence in the EU*. Corporate Europe Observatory and LobbyControl. <https://corporateeurope.org/en/2021/08/lobby-network-big-techs-web-influence-eu>
- Durand, C. (2021). *Tecnofeudalismo. Crítica de la economía digital*. Kaxilda.
- Durand, F. (2017). *Los doce apóstoles de la economía peruana. Una mirada social a los grupos de poder limeños y provincianos*. Fondo Editorial PUCP.
- Escobal, J. y Ponce, C. (2012). Una mirada de largo plazo a la economía campesina de los andes. En J. Escobal, C. Ponce, M. Glave y G. Damonte (Eds.), *Desarrollo Rural y recursos Naturales* (pp. 15-93). GRADE. <https://www.grade.org.pe/en/publicaciones/1111-una-mirada-de-largo-plazo-a-la-economia-campesina-en-los-andes/>
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la Biopolítica*. Fondo de Cultura Económica.
- Friedman, M. (1970, 13 de setiembre). *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits*. The New York Times. <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>
- Harrison, S. (2021) Digital Feudalism: Sharecropping, Ground Rent, and Tribute. *Rethinking Marxism*, 33(2), 217-245. <https://doi.org/10.1080/08935696.2021.1893084>
- Hayek, F. (2007). *The road to the serfdom*. The University of Chicago Press.
- Helfat, C. (2018). The Behavior and Capabilities of Firms. En R. Nelson, G. Dosi, C. Helfat, A. Pyka, P. Saviotti, K. Lee, K. Dopfer, F. Malerba y S. Winter (Eds.), *Modern Evolutionary Economics* (pp. 85-103). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108661928.003>

- Instituto Nacional de Estadística e Informática y Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2023). *Encuesta Nacional Agropecuaria 2022. Principales resultados. Pequeñas y medianas unidades agropecuarias 2014-2019 y 2021-2022*. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1912/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Perú: Estructura Empresarial 2020*. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1861/libro.pdf
- Kirzner, I. (1973). The entrepreneur. En I. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship* (pp. 30-87). The University of Chicago Press.
- Lem, S. (2017). *La voz del amo*. Impedimenta.
- Mokyr, J. (2007). *The Institutional Origins of the Industrial Revolution*. Depts. of Economics and History, Northwestern University.
- Morozov, E. (2022). Crítica de la razón tecnofeudal. *New Left Review*, (133-134), 99-140. <https://newleftreview.es/issues/133/articles/critique-of-techno-feudal-reason-translation.pdf>
- O'Reilly, T. (2019, 21 de julio). *Antitrust regulators are using the wrong tools to break up big tech*. Quartz. <https://qz.com/1666863/why-big-tech-keeps-outsmarting-antitrust-regulators>
- Polanyi, K. (1957) The Economy as Instituted Process. En K. Polanyi, C. Arensberg y H. Pearson (Eds.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory* (pp. 243-270). Glencoe.
- Ray, D. (2002). La tierra. En D. Ray, *Economía del Desarrollo* (pp. 401-468). Antoni Bosch Editor.
- Sánchez, J. y León, G. (2021). Multi-sided platforms and markets: a survey of the theoretical literature. *Journal of Economic Surveys*, 35(2), 452-487. <https://doi.org/10.1111/joes.12409>
- Srnicek, N. (2018). *Capitalismo de plataformas*. Caja Negra.
- Stiglitz, J. (2006). Lifting the Resource Curse. En J. Stiglitz, *Making globalization work* (pp. 133-160). W. W. Norton & Company.
- Sulmont, D. (1999). *La empresa: una mirada sociológica*. Fondo Editorial PUCP.
- Tirole, J. (1990). La teoría de la empresa. En J. Tirole, *La teoría de la organización industrial* (pp. 35-102). Editorial Ariel.
- Tirole, J. (2017). Cuando lo digital modifica la cadena de valor. En J. Tirole, *La economía del bien común*. Taurus.
- Toyama, J. y Salvador, A. (2009). Las contratas mineras: aspectos laborales. *Revista De Derecho Administrativo*, (8), 149-169. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoadministrativo/article/view/13991>
- Walras, L. (1987). Objetivos y divisiones de la economía política y social. En L. Walras, *Elementos de Economía Política Pura (o teoría de la riqueza social)* (pp. 139-173). Alianza Editorial.
- Webb, R. (2013). *Conexión y despegue rural*. Universidad San Martín de Porres.
- Williamson, O. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law & Economics*, 22(2), 233-261. <http://www.jstor.org/stable/725118>