

SISTEMAS DEDUCTIVOS Y GENERALIZACIONES EMPIRICAS EN LA TEORIA DE LA EMPRESA (*)

La larga controversia mantenida entre los empiristas y los partidarios del análisis marginalista en la teoría de la empresa desde la aparición del artículo original de Hall y Hitch (1), parece haberse caldeado con la publicación de la obra *Manufacturing Business*, de Andrews, e incluso es posible que esté llamada a tener aún larga vida. Por ello, resulta interesante considerar en qué direcciones podrá desenvolverse beneficiosamente tal discusión en el futuro y qué tipo de conclusiones será posible obtener; o lo que es lo mismo: parece útil estudiar qué relación existe entre los sistemas deductivos conocidos como "análisis marginalista" y las generalizaciones empíricas de obras tales como *Manufacturing Business*.

En primer lugar, parece que los empresarios no utilizan generalmente el análisis marginalista al hacer los cálculos que les sirven de base para decidir qué precio cobrarán o qué inversiones realizarán. Esto no implica necesariamente, como ha señalado Machlup (2), una pugna entre el marginalismo y la realidad. Lo que una teoría de la empresa tiene que hacer es predecir correctamente cuáles serán las decisiones del empresario en relación con los precios, el volumen de producción y la inversión, pero nada

(*) Artículo aparecido en *Oxford Economic Papers*, febrero 1952. Traducción realizada por Luis Angel Rojo Duque.

(1) R. L. HALL y C. J. HITCH: "Price Theory and Business Behaviour", *Oxford Economic Papers*, núm. 2.

(2) F. MACHLUP: "Marginal Analysis and Empirical Research", *American Economic Review*, 1946.

tiene que decir sobre los procesos psicológicos que conducen a tales decisiones. Ni necesita predecir la política de cada empresario, sino tan sólo la política que tenderán a seguir los empresarios que triunfan.

En segundo lugar, puede demostrarse que ciertas teorías específicas predicen políticas que los empresarios no siguen generalmente—y que hacen bien en no seguir si quieren obtener un beneficio (3)—. Para ello basta con probar que los supuestos específicos que sirven de base a tales teorías no son válidos. Pero, aunque es útil poder descartar las teorías falsas, siempre queda la posibilidad de sustituir dichos supuestos por otros más generales que tengan validez. Así que el hecho de que algunas teorías específicas sean falsas nada dice sobre la utilidad del método general de investigación conocido con el nombre de análisis marginalista.

Más fundamental es el problema de considerar hasta qué punto el análisis marginalista puede conducir a resultados útiles cuando se parte de aceptables supuestos “a priori” (4).

El método consiste esencialmente en suponer que, en algún sentido, el empresario hace máximo su beneficio; es decir, que existen dos funciones específicas del volumen de producción de la empresa, llamadas “coste total” e “ingreso total”, tales que el empresario hace máxima la diferencia entre la segunda y la primera. Entonces resulta que, si se conocen estas funciones, la determinación de la conducta de la empresa es un problema de simple deducción. Por ejemplo, supongamos que una empresa está produciendo una sola mercancía (5) y que $C(x)$ e $I(x)$ son, res-

(3) Cf., por ejemplo, M. J. FARRELL: “The case against Imperfect Competition Theories”. *Economic Journal*, junio, 1951.

(4) Los supuestos son “a priori” en el sentido de que son deducidos de nuestra experiencia general y no de un estudio específico de la cuestión. Este uso corresponde, por ejemplo, a probabilidades “a priori” que están basadas en previas experiencias de monedas o dados y que son anteriores solamente al conjunto de experimentos que son objeto de consideración.

(5) El análisis formal puede ser extendido, desde luego, de forma que abarque el caso de la empresa productora de una variedad de mercancías y que trate de los problemas referentes a los factores de producción; pero el argumento que desarrollo para el caso más sencillo se aplica “a fortiori” a situaciones más complejas.

pectivamente, el coste y el ingreso monetarios resultantes de producir y vender una cantidad x de tal mercancía en un corto período específico. Entonces, si C e I son funciones diferenciables de x , la condiciones para que sea máximo $I-C$ pueden obtenerse diferenciando, obteniéndose así las familiares condiciones marginalistas. Como, de acuerdo con estas ideas, podemos esperar tener un buen conocimiento de ambas funciones, cabría pensar que hemos deducido cosas muy importantes sobre la conducta de la empresa; pero, desgraciadamente, el supuesto de que el empresario hace máximos sus beneficios monetarios a corto plazo no es muy aceptable.

En primer lugar, un empresario no estará siempre preocupado exclusivamente de sus beneficios monetarios, sino que tendrá en cuenta una serie de consideraciones no monetarias (o "intangibles"). Por ejemplo, el empresario renunciará con frecuencia a aumentar sus beneficios monetarios para hacer un favor a un amigo o para satisfacer su pasión por el "cricket" o por el "golf" o para conservar su reputación de buen patrono. Desde luego, hay dos medios para superar esta dificultad. Podemos cualificar nuestras afirmaciones sobre la conducta de la empresa de modo que tengan cabida estas desviaciones respecto de la estricta senda que conduce a hacer máximo el beneficio; o bien podemos definir de nuevo nuestras funciones de costes y de ingresos de forma que tengan en cuenta todos los factores "intangibles". Pudiera parecer que la adopción de uno u otro de dichos procedimientos es una simple cuestión de gusto, pero existe, en realidad, una diferencia importante. El primer procedimiento es bastante bueno desde un punto de vista metodológico, en tanto que el segundo lleva aparejada una teorización implícita (6); es decir, mientras en el primer caso seguimos haciendo afirmaciones definidas, aunque cualificadas, sobre la conducta del empresario, en el segundo estamos simplemente definiendo los beneficios como "lo que el empresario trata de hacer máximo". Sin embargo, aún existen otras dificultades, así que prescindiremos de ahora en adelante del problema de los "intangibles" por razones de simplicidad.

(6) Cf. W. LEONTIEF: "Implicit Theorizing: A Methodological Criticism of the Neo-Cambridge School." *Quarterly Journal of Economics*, 1957. Que yo sepa, nunca se ha intentado responder a esta crítica.

Tampoco es realista suponer que el empresario se preocupará sólo de los beneficios a corto plazo. Generalmente atenderá a sus beneficios a largo plazo, especialmente si la industria exige fuertes inversiones en capital fijo que sólo pueden amortizarse en un período bastante largo. En este caso, el empresario no tratará normalmente de hacer máximos sus beneficios a corto plazo, porque la maximización del beneficio en cada uno de los períodos cortos no es compatible, en general, con la maximización del beneficio en el largo plazo compuesto por la adición de aquellos. Ambos criterios conducirán a una misma política si las funciones de costes y de ingresos de una empresa en cualquier período corto son independientes de sus anteriores políticas de precios y de producción; pero esto no parece probable. En primer lugar, un precio alto en un período, aprovechando la rigidez de la curva de demanda a corto plazo, puede llevar a mercados más reducidos en el futuro si la curva de demanda a largo plazo es más elástica. Además, si una empresa, buscando beneficios a corto plazo, adoptara la dimensión más eficiente para el nivel particular de producción adecuado a tal período breve, bien pudiera suceder que se encontrara con costes más altos en los siguientes períodos cortos, cuando los volúmenes de producción más adecuados hayan variado, que los que hubiera tenido instalando una planta con flexibilidad y eficiencia para cubrir una gama de niveles de producción. Así que nuestro análisis a corto plazo, aunque proporcione conclusiones específicas, está basado en supuestos poco admisibles (7).

Se podría aplicar el mismo análisis formal para determinar algún tipo de equilibrio a largo plazo, definiendo $C(x)$ como el coste de producir un volumen x tras haberse adaptado completamente la empresa a tal volumen de producción, e $I(x)$ como el ingreso ob-

(7) Podemos indicar aquí un caso de teorización implícita cometida recientemente por el profesor E. A. G. Robinson. Enfrentado con el argumento arriba expuesto, el citado profesor respondió: "Yo preferiría... concebir la curva de demanda que se aplica a la situación del período corto de modo que incluyese, adecuadamente descontadas, todas las referentes repercusiones del futuro sobre el presente". ("The Pricing of Manufactured Products and the Case against Imperfect Competition: a Rejoinder". *Economic Journal*, junio 1951, pág. 430.) Es decir, puesto que el empresario no hace máximos sus beneficios a corto plazo en el sentido normal del término, redefinamos los beneficios a corto plazo de modo que los haga máximos (1).

tenido con la venta de dicha producción tras haber concluido los consumidores la adaptación de sus hábitos de compra a la situación de precios. Esto implica no sólo el supuesto de que las circunstancias (es decir, los gustos, las técnicas, etc.) permanecerán constantes durante el largo período necesario para que se complete la adaptación de la demanda y de la planta productiva —lo cual es bastante inaceptable— sino también que el empresario tendrá la certera práctica de tal constancia. Es decir, el empresario no deberá esperar solamente que todos los factores relevantes se mantendrán constantes, sino que, además, deberá estar tan convencido de tal constancia que no se molestará en adoptar medidas por si las cosas suceden de otro modo. Sobre estos supuestos, el análisis nos dice el nivel al que se ajustará, con el tiempo, la producción si el empresario desea hacer máximos sus beneficios monetarios durante un período que se extienda indefinidamente en el futuro. Desde luego, el análisis no nos dice nada sobre la conducta de la empresa durante el período, probablemente largo, que transcurre antes de que se alcance la situación de equilibrio; y está plenamente justificado nuestro escepticismo sobre la utilidad de un análisis estático en el que las funciones determinadoras están sujetas a desplazamientos antes de que se alcance la posición de equilibrio.

Pero ni siquiera este resultado altamente cualificado es válido. Suponiendo que el empresario esté completamente seguro de sus costes y de la situación del mercado en el futuro, y que no tenga preferencias respecto del momento de obtención de sus beneficios, aún podríamos esperar que haga máxima no la simple suma de sus beneficios futuros, sino la suma de sus futuros beneficios descontados a los tipos de interés apropiados. Si el empresario tiene alguna preferencia por el tiempo, que es lo normal, entonces descontará sus beneficios futuros a un tipo de interés distinto y probablemente más elevado, a no ser que sus prestamistas compartan su certeza sobre el futuro. Y, desde luego, la incertidumbre alternará completamente el panorama, en contra de lo que suponen las consideraciones anteriores. La incertidumbre hará que el empresario descuenta considerablemente sus beneficios futuros y le llevará a planificar con vistas a obtener flexibilidad y no a obtener la máxima eficiencia en una situación particular.

Ahora podemos ver qué tipo de modelo formal (8) deberemos construir si queremos incluir todos los factores que parecen relevantes en un examen "a priori" de la situación. El empresario se encuentra en todo momento frente a unas funciones de costes y de ingresos para cada período corto en el futuro. Cada una de estas funciones depende de la política de precios, producción e inversión de la empresa en los períodos anteriores; cada una está sometida, además, a una incertidumbre que se hace mayor a medida que la mirada se adentra en el futuro. Estas funciones determinan una cifra para los beneficios en cada uno de estos períodos; y puede admitirse que el empresario tenderá a hacer máxima la suma de estos beneficios, descontados a los tipos de interés dependientes de sus preferencias en el tiempo y de su grado de incertidumbre respecto de cada uno de dichos períodos. Parece difícil hacer afirmaciones "a priori" acerca de sus preferencias en el tiempo puesto que el empresario intentará no sólo obtener una renta de la empresa, sino también erigir y desarrollar la empresa en sí; este último factor tendrá especial importancia cuando muchas de las decisiones estén en manos de un personal ejecutivo asalariado. Pero aunque pudiéramos hacer tales supuestos y tuviéramos además una teoría formalmente amplia sobre la forma en que el empresario actúa ante una serie dada de expectativas sobre el futuro, aún tendríamos que establecer supuestos explícitos sobre estas vastas familias de funciones interrelacionadas de costes y de ingresos, si es que queremos obtener conclusiones específicas sobre la conducta de la empresa.

Así que llegamos a la conclusión, que ya hubiéramos podido prever, de que los sistemas deductivos, divorciados de las investigaciones empíricas, difícilmente pueden conducir a conclusiones que sean, a la vez, válidas y específicas. Por una parte podemos establecer supuestos específicos de modo arbitrario y sin consideración a su aceptabilidad y llegar a conclusiones específicas que estén de acuerdo, sin embargo, con la realidad por pura casualidad; un ejemplo típico de este método son las teorías de la competencia imperfecta. Por otra parte podemos establecer supuestos tan gene-

(8) No reivindico originalidad alguna para las complicaciones individuales consideradas en este modelo (las que eran verdaderamente originales han sido anticipadas casi con seguridad, y se han omitido las referencias por la simple razón de que hubieran sido demasiado numerosas).

rales que tengan en cuenta todos los factores que parecen ser relevantes "a priori" y deducir conclusiones que, aunque verdaderas probablemente, sean tan vagas y generales que apenas tengan utilidad práctica. Este es el método de algunos de los más sofisticados teóricos matemáticos.

Nuestro análisis teórico conducirá a resultados útiles solamente cuando le incorporemos más afirmaciones empíricas específicas —y esta conclusión, aunque elaborada para la teoría de la empresa, puede extenderse a todos los campos de la economía en que los sistemas deductivos se construyen sin base alguna de investigación empírica—.

Si aceptamos que la relación entre la teoría y la investigación empírica no puede ser de competencia, sino de complementareidad, ¿en qué campo puede entonces desarrollarse la controversia? La respuesta es que el problema aún no resuelto consiste en saber si el análisis marginalista proporciona la mejor estructura teórica para incorporar nuestras generalizaciones empíricas. Mr. Andrews expresa los resultados de sus investigaciones en la terminología empleada por los hombres de negocios, pero, desde luego, podrían ser traducidos al lenguaje del análisis marginalista. ¿Sería éste el mejor camino o deberíamos construir un sistema deductivo utilizando la terminología de Mr. Andrews? ¿Cuál es el lenguaje más adecuado para discutir la economía de la empresa: el del economista o el del hombre de negocios? Es éste un verdadero, y probablemente fructífero, tema de discusión.

M. J. FARRELL