

# Algunos argumentos a favor de la interdisciplinariedad entre la Economía y la Historia de Empresas<sup>1</sup>

Gisela Barrionuevo  
Juan Munt<sup>2</sup>

## Resumen

El presente trabajo exhibe una revisión bibliográfica sobre los abordajes más utilizados por la Economía y la Historia al introducirse en el estudio de empresas. Específicamente, se realiza un contraste de los distintos enfoques, contemplando para cada disciplina su corriente principal y las posturas alternativas más relevantes en la actualidad. Finalmente, el trabajo concluye ofreciendo diversas propuestas de vínculos entre la Economía de la Empresa y la Historia de la Empresa, a los fines de contribuir a dilucidar posibles desafíos y dificultades para la interdisciplinariedad de ambas ciencias sociales.

**Palabras clave:** Empresa / Historia / Economía / Interdisciplinariedad

## Abstract<sup>3</sup>

This work provides a bibliographical review of those approaches most widely used in Economics and History when carrying out business studies. Such approaches are contrasted on the basis of the mainstream view of each discipline and their most relevant alternative stances at present. Finally, various proposals of links between Business Economics and Business History are made in order to contribute to elucidate the challenges and difficulties faced by these two social sciences when addressed in an interdisciplinary fashion.

**Key words:** Business / History / Economics / Interdisciplinary

- 1 El presente trabajo surge en el marco del Proyecto de Investigación financiado por la UNRC (PPI 2012-2014): "Aproximación al posicionamiento ontológico, epistemológico y metodológico de la investigación en ciencias económicas".
- 2 Docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNRC. Becarios doctorales CONICET. Investigadores del Instituto de Desarrollo Regional, FCE, UNRC. E-mails: gbarrionuevo@fce.unrc.edu.ar y jmunt@fce.unrc.edu.ar
- 3 Los autores agradecen la colaboración técnica en la interpretación de diversos textos y la redacción del abstract al Trad. Nac. de Inglés Jorge L. Díaz (Maestrando en Traductología, UNC).

## Introducción

Diversos científicos sociales –antropólogos, historiadores, economistas y sociólogos– identifican en la Empresa una rica y compleja construcción social, digna de ser abordada científicamente. De esta manera, bajo sus propios enfoques y perspectivas metodológicas, cada investigador intenta brindar abordajes analíticos, que permitan dilucidar variados interrogantes que giran en torno a la multiplicidad de estrategias y estructuras organizativas, que adoptan las firmas.

En este marco, la Economía y la Historia han desarrollado numerosas contribuciones en esta área del conocimiento. A la primera de ellas se la reconoce generalmente por aportar teorías abstractas y generales sobre el comportamiento de la firma, mientras que la segunda se caracteriza por el desarrollo de abordajes analíticos mediante la utilización de documentos y registros historiográficos –entre otras fuentes– que, para el caso concreto de las firmas, permiten indagar sobre las particularidades de cada organización empresarial y de su contexto institucional. Sin embargo, es importante mencionar que en el interior de cada disciplina existen interesantes debates y opiniones divergentes sobre la forma en que debe abordarse la realidad social y esta problemática en particular.

Los economistas adeptos a la corriente principal no se han concentrado en los fenómenos que subyacen en el interior de la firma hasta el advenimiento del Nuevo Institucionalismo (NI). Desde entonces, la economía ortodoxa ha consolidado un programa de investigación muy prolífero en torno a la Teoría Económica de los Costos de Transacción (Coase, 1937; Alchian y Demsetz, 1972; Jensen y Meckling, 1976; Fama y Jensen, 1983; Williamson, 2000). Por otro lado, economistas pertenecientes a corrientes heterodoxas que estudian problemáticas empresariales han planteado fuertes críticas ontológicas y epistemológicas a la corriente principal, materializando en el *Modelo de comportamiento empresarial de la Escuela Evolucionista* y en el *Análisis institucional de los Realistas Críticos* propuestas metodológicas alternativas, con importantes puntos de solapamiento y potencial heurístico. (Nelson y Winter, 1977, 1982; Dosi, 1982; Hodgson, 2004, 2006; Greif, 1997).

La historia, por su parte, se ha caracterizado por encontrarse casi totalmente dissociada de la teoría económica hasta la consolidación del NI. Desde entonces, surge un programa de investigación bajo la figura de Alfred Chandler que, cimentado en el estudio de caso de tipo comparativo y en la generación de categorías analíticas mediante el método inductivo, analiza a la gran empresa norteamericana indagando sobre sus capacidades internas específicas y distintivas y el impacto que estas generan, tanto a nivel

de su posición en el mercado como así también a nivel del entorno que las contiene. Entre sus principales obras se encuentran: *Strategy and Structure* (1962) y *The Visible Hand* (1978), siendo su aporte y legado de tal relevancia que ha recibido la denominación de “Paradigma chandleriano”, consolidándose como la corriente principal entre los historiadores que abordan esta problemática. Sin embargo, existen una serie de investigadores –entre ellos Valdaliso (1997), Díaz Morlán (2007), Caballero (2004) y Moutoukias (2006)– que desarrollan fuertes críticas a este tipo de abordajes, abogando hacia un mayor pluralismo metodológico, dada su afinidad ontológica con las corrientes heterodoxas de la economía.

En este marco, el presente trabajo entiende la diversidad de propuestas metodológicas provenientes de ambas disciplinas dentro en un debate epistemológico que lo contiene y, por lo tanto, se propone contribuir a este intentando hacer explícitos los postulados ontológicos, epistemológicos y metodológicos (POEyM) que subyacen a cada corriente, y las consecuentes posibilidades de interdisciplinariedad que pueden alcanzarse entre la Economía de la Empresa (EE) y la Historia de Empresa (HE).

El escrito se organiza de la siguiente manera: en una primera instancia ofrece una sistematización sobre los principales aportes realizados por las distintas corrientes provenientes de la EE y HE, enfatizando en los POEyM en que se sustentan dichas propuestas. Posteriormente, se ofrece desde una perspectiva histórica una recapitulación de las diversas relaciones de interdisciplinariedad existentes entre ambas disciplinas. Finalmente el trabajo ofrece una reflexión breve, que insta a una apertura de la economía hacia el resto de las ciencias sociales.

## La aproximación a las empresas desde la Economía

La Teoría Económica ha abordado a la Empresa desde diversas ópticas, dependiendo de los POEyM inherentes a cada una de sus corrientes de pensamiento. Es por ello que al interiorizarse sobre las diversas teorías que estudian la problemática empresarial, se hace necesario hacer explícito previamente dichos postulados, para entender su accionar metodológico y especialmente las recomendaciones de política empresarial que de ellas se derivan.

La corriente principal de la disciplina –o *mainstream* económico– se caracteriza por abordar sus investigaciones desde una perspectiva ontológica, que entiende a la realidad social como un sistema cerrado, por lo cual esta puede ser modelada mediante el establecimiento de relaciones line-

les simples entre variables económicas cuantificables (Lawson, 2003; 2012). En este marco, las teorías económicas tienen pretensiones de generalidad y atemporalidad, sustentadas especialmente en una perspectiva individualista y de extrema racionalidad de los agentes. Como corolario, la sociedad es concebida como un agregado de individuos, obviando cualquier aspiración holística.

Bajo esta percepción de la realidad social, los economistas *mainstream* se insertaron en la problemática empresarial en las primeras décadas del siglo XX e identificaron a la firma como el medio físico donde los factores productivos (tierra, capital y trabajo) se combinan de manera eficiente para ofrecer bienes y servicios al mercado. De esta manera, surgió la Teoría Económica de la Firma, un abordaje que presupuso que el único objetivo de la empresa era la maximización de beneficios, y en consecuencia desarrolló hipótesis refutables sobre la tendencia del cambio en el uso de los factores de la producción como consecuencia de modificaciones de precios en el mercado de bienes y de factores (Silberberg, 1990).

El marco teórico con el que la corriente principal estudia a la empresa ha sido sometido a crítica por académicos de diversas disciplinas y por una cantidad considerable de economistas, quienes consideran que el mismo se erigió sobre un conjunto de supuestos ampliamente restrictivos que aíslan del debate importantes ejes, entre ellos: la no unicidad de objetivos entre los miembros de la firma, efectos que genera la variable tamaño, el componente cultural, histórico e institucional en que la empresa se desenvuelve. De esta manera, la firma es catalogada por los críticos como una *caja negra* cuando esta se analiza con el instrumental de la Teoría Tradicional de la Firma, específicamente porque existe una vasta cantidad de factores –o variables– sobre los que el investigador nunca planteará interrogantes y por ende nunca tomará conocimiento sobre sus posibles efectos.

Durante las últimas tres décadas del siglo XX, se ha producido una reestructuración en el cuerpo teórico de la corriente principal, debido al surgimiento de nuevos abordajes que plantearon un cambio en la visión de la firma característica de la economía *mainstream*. El artículo de Ronald Coase, *The Nature of the Firm*, de 1937 se constituyó en una base importante para la consolidación de este cambio, puesto que ya en ese momento Coase justificó la existencia de las firmas a partir de la presencia de costos de transacción, explicitando que el mercado está colmado de fricciones que las empresas y empresarios deben aprender a sortear desarrollando habilidades específicas y conociendo las características del entorno particular en el que operan.

Sin embargo, puede afirmarse que fue a partir de la década de 1970 donde muchas de las nuevas preguntas planteadas por Coase encuentran interlocutores. En esta época, se conocen los trabajos de Michael Jensen y

William Meckling (1976) y Armen Alchian y Harold Demsetz (1972), en los que se plantea la existencia de asimetrías de información y conflictos de intereses entre los agentes que participan en una empresa, delimitando “problemas de asimetrías de información” y “costos de agencia” que la misma debe tratar de mitigar en pos de cumplir con su objetivo de maximización de beneficios. Por otro lado, Oliver Hart y John Moore (1990) plasman en su trabajo *Property Rights and the Nature of the Firm* la noción de la firma como un sujeto que produce e intercambia bienes y servicios según la tenencia de derechos de propiedad sobre los mismos, siendo estos los que finalmente determinan la asignación de los recursos en el mercado.

De esta forma, la Teoría de la Agencia y la Teoría de los Derechos de Propiedad generan un cambio en los postulados que caracterizaron al paradigma neoclásico, dejando de lado el supuesto de preferencias homogéneas y de distribución uniforme de la información entre los agentes, para suponer que la falta de información de algunos individuos genera problemas de coordinación en el mercado, agravados por la posibilidad de que se produzca una desalineación entre los objetivos individuales y el objetivo organizacional. No obstante, es menester destacar que el cambio planteado no colisiona con los postulados del núcleo duro de la corriente principal, sino que los acepta y los comparte, siendo este un cambio instrumental de los supuestos que no implica un cambio en los axiomas que fundamentan el paradigma<sup>4</sup>.

El surgimiento de estos nuevos enfoques le permitió a la economía *mainstream* ampliar el campo de fenómenos susceptibles de explicación económica, posibilitando particularmente la comprensión y resolución de los conflictos que acaecen en el interior de una organización, tanto a nivel de las relaciones entre los agentes que la componen, como de los vínculos establecidos hacia afuera de la misma (Munt y Barrionuevo, 2011). Bajo esta perspectiva, dentro de los abordajes más utilizados en la actualidad para estudiar a la firma, se encuentra el Nuevo Institucionalismo (NI), un área del análisis microeconómico inspirada en las obras de Ronald Coase, Armen Alchian, Harold Demsetz, Oliver Williamson y Douglas North. El planteo sustancial de esta escuela de pensamiento se asienta en la importancia que recobran las instituciones en la explicación de los fenómenos económicos, concretamente como determinantes fundamentales de las *reglas del juego* que rigen en los mercados.

Oliver Williamson (2000) esgrime que el énfasis puesto por los nuevos institucionalistas en la delimitación de dichas reglas se materializa en dos

---

<sup>4</sup> La economía ortodoxa se caracteriza por el individualismo metodológico, la racionalidad instrumental, la modelización matemática y la unicidad de objetivo de los agentes económicos.

categorías fundamentales: el Entorno Institucional, entendido como las reglas formales creadas por la sociedad en pos de una convivencia ordenada de los individuos; y los niveles de Gobierno, en los cuales recae la función de reestablecer el orden y de regular las relaciones *contractuales* entre los agentes. Como resultado, Williamson define al NI como un complemento entre el Entorno Institucional y la gobernancia de una sociedad, lo que desemboca en la utilización de la Teoría Económica de los Contratos y la Teoría Económica de los Costos de Transacción como los pilares teóricos fundamentales para emprender el estudio de las instituciones.

De esta forma, la empresa es *redefinida* por el NI como una estructura de gobierno, cuya razón de ser es la coordinación de las transacciones que los agentes realizan tras el objetivo de maximización de beneficios, cuya composición y configuración coadyuvan al cumplimiento del mismo y generan efectos económicos en el entorno.

En este marco, el *mainstream* ha desarrollado un área de investigación abocada específicamente al estudio de empresas, identificado como Economía de la Empresa (EE). Se trata de un conjunto de abordajes analíticos cuyo principal objetivo es ofrecer mecanismos de acción y recomendaciones de política que permitan aumentar la eficiencia y optimizar la rentabilidad de la firma racional y optimizadora de beneficios, que responde a estímulos de un sistema económico particular, el capitalista. Así, los economistas de empresas se encolumnan en los POEyM de la corriente principal y generan hipótesis con contenido empírico mediante la aplicación del Método hipotético deductivo, acotando su análisis a la utilización de modelos que contemplan un reducido número de variables que, no obstante, les permiten generar teorías con carácter de universalidad y atemporalidad. Consecuentemente, el economista es valorado por esta corriente en su empeño por abstraer los complejos procesos sociales y económicos concernientes a las empresas, generando relaciones simples entre un número finito de variables (Soldevilla, 1995).

Asimismo, es posible encontrar otras posiciones que se autoidentifican como “corrientes heterodoxas”, caracterizadas por poseer POEyM diametralmente opuestos al *mainstream* económico. Para estos economistas, “la realidad social es estructurada, integralmente relacionada, abierta, dinámica y significativamente valiosa” (Lawson, 2012: 2). En consecuencia, conciben al desarrollo científico como un proceso de carácter estrictamente holístico que enfatiza en la interdisciplinariedad y el pluralismo metodológico como el camino indicado para abordar la compleja realidad social.

En el plano concreto de la problemática empresarial, estos científicos sociales han elaborado arquetipos analíticos alternativos sobre el rol y el comportamiento de las firmas, analizando con igual intensidad tanto sus

conflictos internos como la estructura social e institucional en la que se encuentran insertas. Entre tales enfoques ha tomado considerable importancia el *Modelo de comportamiento empresarial de la Escuela Evolucionista y el Análisis Institucional de los Realistas Críticos*, que presentan coincidencias importantes en el plano metodológico y adquieren entidad por su énfasis particular en determinados aspectos de la realidad empresarial.

La Escuela Evolucionista, cuyos fundamentos se encuentran sistematizados en la obra seminal de Richard Nelson y Sidney Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982), provee una interpretación de la relación entre el cambio tecnológico y las respuestas de supervivencia que desarrollan las firmas, destacando la importancia que reviste el surgimiento y transmisión de hábitos y costumbres por parte de las mismas.

El cambio tecnológico constituye uno de los principales factores creadores de dinamismo, siendo su principal función la de generar innovaciones persistentemente y su característica más esencial, la de estar determinado endógenamente por agentes o firmas del sistema (López, 1996). Esta endogeneidad determina que las firmas evolucionen en la medida en que se adapten a los cambios ocurridos en el entorno mediante la creatividad y la capacidad innovativa que posean, de manera que el cambio tecnológico se constituye en un proceso de aprendizaje compuesto por conocimientos y habilidades que se determinan conjuntamente con las relaciones que se suscitan entre los diversos agentes y las instituciones que participan en el sistema de mercado.

La noción de cambio tecnológico de esta escuela posee indiscutiblemente mayor capacidad explicativa y heurística que los aportes que pueda realizar la corriente principal. En concreto, puede afirmarse que esta última le asigna una notable importancia al cambio tecnológico como fuente de crecimiento económico, pero en el marco de sus propias estructuras analíticas no ha podido endogeneizar tan valorada variable económica. Por el contrario, se la considera exógena a la firma, la cual solo se limita a aplicar las tecnologías que se encuentran disponibles dentro de la frontera tecnológica, determinada por el estado de conocimiento vigente. Contrariamente, los evolucionistas mencionan que las capacidades de cada firma son distintas y dependen de la trayectoria, de las reglas e instituciones que gobiernan la conducta de los empresarios y de su respectiva creatividad (López, 1996), siendo entonces el cambio tecnológico perfectamente apropiable por parte de aquellas empresas que mejor se adapten al proceso de selección implementado por el mercado. Estas características distintivas, pertenecientes a cada empresa en particular, derivan en que la innovación genere asimetría de información, indivisibilidad de insumos, retornos crecientes a escala y otras externalidades.

Por otro lado, los economistas institucionalistas, inspirados en los POEyM del Realismo Crítico, plantean como alternativa para abordar la empresa entenderla como una estructura social densa en la que se desarrollan procesos políticos, sociológicos, económicos, entre otros. Tales procesos configuran una realidad compleja condicionada por factores idiosincráticos y por un contexto temporal e histórico, por lo que la firma no puede ser estudiada como un elemento aislado de su entorno, puesto que su pertenencia al mismo es la que le otorga entidad. De esta manera, no existe para los adeptos a esta corriente un único modelo de firma, sino que debe ser entendida en el marco de una interacción continua de las conductas individuales de los *agentes* y los hábitos y rutinas que delimitan las *estructuras sociales* (Hodgson, 2006).

En términos concretos, la propuesta metodológica de los Realistas Críticos para abordar la empresa se resume en las siguientes etapas: en una primera instancia el científico social se introduce en la realidad motivado por *una anomalía* que sirve como disparador para desarrollar las preguntas de investigación. Posteriormente, se interioriza en los aspectos institucionales puntuales en el que se desarrolla la firma y en base a un diagnóstico sobre la misma identifica aquellas "*demi regs*" que mejor se adaptan al caso de estudio. Finalmente, procede mediante un método retroductivo a desentrañar los mecanismos sociales, que subyacen a la realidad de esa firma. (Munt y Barrionuevo, 2010).

Por último, y a modo de síntesis, puede afirmarse que el *mainstream* de la economía se ha caracterizado por generar abordajes analíticos tendientes a dilucidar la lógica de mercado, considerando que los agentes concurren al mismo en busca de la maximización de sus beneficios. Dicha visión avala la concepción de la firma como una función de producción que combina óptimamente los recursos disponibles, pero que no considera por ejemplo las decisiones estratégicas de los gerentes, ni la diversidad de objetivos inherentes a los diversos agentes que intervienen en la organización (Lamoreaux *et al.*, 2008). Si bien parte de estas *lagunas teóricas* han sido salvadas con enfoques teóricos posteriores, el tratamiento sobre la firma sigue basándose en la modelización de situaciones que se producen en circunstancias ideales y que son difíciles de reproducir en la realidad concreta. La heterodoxia, por su parte, considera desde el inicio la importancia de las entidades individuales y su vínculo particular con el entorno, lo que permite romper con la noción de la empresa como una caja negra, planteando la necesidad de indagar sobre las particularidades de cada organización en todos los casos de estudio, independientemente de las regularidades que puedan llegar a detectarse en un cierto número de empresas.

## Contribuciones desde la Historia de Empresas

Tal y como se mencionó al inicio del trabajo, la empresa ha sido tomada como objeto de estudio por parte de diversas disciplinas, entre ellas la Historia. En su misión de estudiar los hechos del pasado, y dada la importancia que representan las empresas en el desempeño económico de los pueblos capitalistas, es que existe en la actualidad un área de la historia plenamente dedicada a su estudio: la Historia de Empresas (HE). María Inés Barbero (2006:153) conceptualiza a la HE definiéndola como aquella disciplina que “[...] tiene como objeto de estudio a las empresas y empresarios en una perspectiva histórica, revalorizando el papel de los actores y sus estrategias en contextos que ofrecen tanto oportunidades como limitaciones, y que son a la vez construidas por los agentes”.

Asimismo, Patrick Fridenson (2008:12) plantea la distinción de los historiadores de empresas respecto de otros historiadores, a partir del énfasis en el estudio de dos conceptos particulares: **decisión y estrategia**. Se refiere a la primera como un proceso continuo de reflexiones al que los empresarios se ven sometidos constantemente en su intento de tomar la mejor determinación para la empresa. Mientras tanto, una estrategia es entendida como la delimitación de los objetivos de largo plazo, necesarios para establecer cuáles son los lineamientos a seguir en los procesos de toma de decisiones.

Desde el punto de vista cronológico el surgimiento de la HE como ciencia social es difícil de explicitar, puesto que existe registro de numerosos trabajos realizados de manera aislada en el tiempo. Sin embargo, entre los historiadores de empresa hay consenso sobre ciertos acontecimientos que contribuyeron al afianzamiento de la HE como disciplina científica. En una primera instancia, coinciden en destacar como un antecedente relevante las publicaciones que la revista científica *Economic History Review* realizó en la década de 1920, relatando especialmente historias de empresas y empresarios.

Otro suceso clave que permitió la consolidación de la HE fue la creación en 1948 del *Research Center in Entrepreneurial History* en la Universidad de Harvard, que tenía por objeto desentrañar las causas que habían llevado a que la economía norteamericana desarrollara condiciones de éxito y prosperidad (Romero Ibarra, 2003). Al referirse a la metodología de estudio desarrollada por este instituto, Jesús María Valdaliso y Santiago López sostienen: “El estudio de caso, supone entre otras cosas, la apuesta por un método inductivo de razonamiento donde el análisis empírico –histórico– desempeña un influyente papel, pero en el que los hechos son el medio para llegar a razonamientos más generales, no el fin en sí mismo” (2003: 40).

La expansión de la HE no comienza hasta luego de concluida la II Guerra Mundial, fundamentalmente debido a un cambio en la visión con que se analizaban los fenómenos económicos. Concretamente, la II Guerra, y los acontecimientos que de ella se derivaron, encausaron el énfasis puesto por los investigadores hacia conceptos tales como: *desarrollo, subdesarrollo, crecimiento, take-off* y otras categorías de carácter agregado, que hacían referencia a las condiciones del entorno. Esta situación se mantuvo hasta fines de la década del 70, cuando los enfoques estructuralistas y macroeconómicos perdieron vigencia y dejaron espacio para el afianzamiento de otros marcos alternativos (Fridenson, 2008: 11).

De esta manera, bajo el programa de investigación fomentado entonces por los académicos de Harvard, se produce en los años setenta un crecimiento y consolidación de la disciplina. El principal referente de esta etapa es A. Chandler Jr., quien genera un cambio rotundo en la práctica de la HE. Inicialmente, en su obra *Strategy and Structure* (1962), mediante la utilización de la técnica de estudios de caso sobre cuatro empresas analiza “cómo un cambio en la estrategia de negocio durante la década de 1920 lleva a la firma a diversificar en nuevas actividades económicas, causando serios problemas organizacionales que los gerentes sólo serán capaces de resolver adoptando una estructura gerencial multidivisional y descentralizada” (Lamoreaux *et al.*, 2008:40). Asimismo, en su obra *The Visible Hand* (1978) resalta tanto el rol fundamental que cumplen los gerentes en la empresa moderna, como las competencias propias de la firma en reemplazo de la función del mercado de coordinar las transacciones económicas (Barbero y Rocchi, 2004: 106). El impacto provocado por Chandler y su concepción de la gran empresa como la forma más eficiente de organización económica, como así también la posibilidad de dar explicación a hechos concretos mediante el análisis histórico de un conjunto de firmas, ha sido de tal dimensión que permitió la consagración de este enfoque en lo que se denominó el *Paradigma chandleriano*.

Con el fin de destacar la riqueza de este paradigma Sebastián Coll Martín sostiene:

La tarea que ha llevado a cabo [...] es la de mostrar cómo las nuevas condiciones en cuanto a costos de mercado y costos internos de la empresa ha dado lugar al crecimiento de la empresa americana que, sin embargo no parece haber dado lugar a verdaderos monopolios, sino más bien a oligopolios que oscilan entre la cooperación y la desconfianza mutua (1991:278).

En consonancia, Gilberto Betancourt Zárate (2003:204) plantea: “Bajo la perspectiva chandleriana se legitima el papel de la administración como promotora del cambio de la misma empresa y de la economía”.

Desde el punto de vista metodológico, el paradigma chandleriano propuso una novedosa forma de explicar el rumbo de la economía capitalista, a través de la utilización de la firma como unidad de análisis, pero considerando sus movimientos dentro de un conjunto más amplio, sin que este conjunto sea confundido con el mercado. En este sentido, las ideas de Edith Penrose influyeron notablemente sobre los pensamientos de Chandler, puesto que el primero consideraba a las firmas como una estructura en la que confluía el mayor nivel de actividad económica y no en el mercado que la contiene, es decir, el dinamismo que adquieren los mercados se encuentra determinado por las decisiones tomadas al interior de la empresa. Así, en la medida en que las firmas lleven a cabo nuevas actividades y los gerentes sean capaces de descifrar cómo coordinarlas eficientemente, entonces ello se plasmará en un alto nivel de actividad económica de su entorno (Lamoreaux *et al.*, 2008:40).

De una forma más específica, Barbero y Rocchi (2004:106) afirman: “Su método consiste en la reconstrucción de la evolución de las firmas a partir de la formulación de una serie de preguntas (qué, cómo, cuándo, por qué) en el análisis comparativo y en la construcción de conceptos a partir de un camino inductivo”. De este modo, la observación detallada y la búsqueda de relaciones entre los sucesos ocurridos en el pasado, guiada a su vez por una pregunta de investigación particular, permitió a los historiadores de empresas adeptos a esta postura generar nuevas categorías de análisis, que exceden al mero caso de estudio y permiten comprender acontecimientos de carácter más amplio.

Sin embargo, en la HE existen también posturas disidentes o alternativas que se oponen a la corriente principal, como también así a los POEyM que subyacen a la misma. La mayor parte de los oponentes al Paradigma chandleriano se concentró geográficamente en el continente europeo, especialmente en aquellos países cuyas características planteaban una realidad muy divergente para las firmas respecto del contexto de la gran empresa norteamericana. El caso más notable en cuanto a divergencia metodológica fue el de Gran Bretaña, puesto que en dicho país las grandes empresas no contribuían sustancialmente con la producción total, sino que las pequeñas y los negocios de tipo artesanal eran quienes aportaban vitalidad a la economía local y regional (Lamoreaux *et al.*, 2008:44). Consecuentemente, las propuestas alternativas concentraban su esfuerzo en el análisis de empresas familiares y redes de empresas como objeto de estudio relevante para comprender el rumbo de la economía en general, intentando compensar el abandono que estas sufrieron desde la óptica del modelo ortodoxo. Al referirse a este movimiento como la *vertiente europea*, Barbero y Rocchi destacan entre sus características más importantes “[...] una mayor articulación

con la historia social y con las herramientas conceptuales de la sociología y la antropología. Se ha interesado [...] en general por la empresa como un ámbito dentro del cual y a partir del cual se establecen relaciones sociales” (2004:107).

Si bien estos enfoques alternativos no lograron opacar el apogeo del paradigma chandleriano, en la década del 90 se produjo una serie de acontecimientos que propiciaron la reactivación de los enfoques heterodoxos, ocasionando en esta oportunidad una pérdida significativa de adeptos a la corriente chandleriana. Entre tales eventos, comenzó a vislumbrarse una modificación de la estructura organizacional de las grandes empresas tal y como eran abordadas por el modelo ortodoxo, como resultado de lo cual las firmas incrementaron su nivel de especialización y disminuyó el grado de integración vertical entre los competidores, por lo que se tornó indiscutible la necesidad de contar con un marco de investigación, que permita incorporar estas nuevas circunstancias al análisis.

En este contexto de permeabilidad en la corriente principal de la HE, recobra una especial importancia la visión institucionalista de la empresa y los estudios historiográficos *informados* por la economía, incorporando al análisis nuevos instrumentos aportados desde la teoría económica, como la Teoría de los Juegos, la Teoría de los Derechos de Propiedad, de los Costos de Transacción, entre otros. Así, las ideas institucionalistas y su concepción del análisis económico como inherentemente histórico se configuran como el marco ideal, que permite compatibilizar en mayor medida la noción de empresa propia de la economía, con la visión que los historiadores plantean sobre la misma.

El fundamento sobre el que se constituye la escuela institucionalista plantea la concepción de la economía “como un sistema abierto y dinámico, donde la noción de proceso es más importante que la de equilibrio, atribuye un papel esencial a los hábitos, las instituciones y las relaciones de poder en el proceso de desarrollo económico; de modo que se aleja del formalismo y matiza el criterio de bienestar individual” (Caballero, 2004:140). Bajo esta posición, se ve reforzada la factibilidad de un cambio dentro de la disciplina en cuanto a la percepción sobre la naturaleza del objeto de estudio, es decir, las ideas institucionalistas fortalecen la noción de desplazar el análisis de la firma desde uno centrado en la *gran empresa corporativa*, hacia uno orientado en la concepción de la misma como una *institución social* mucho más diversa y por ende compleja. En este marco, la empresa se configura como un organismo en el que acaecen fenómenos de distinta naturaleza y en el que interactúan individuos heterogéneos, considerando a estos como factores determinantes para la consecución de un objetivo organizacional, cuya con-

ducta podrá ser explicada mediante la utilización de los nuevos arquetipos teóricos mencionados anteriormente.

Cabe destacar que dentro de las posturas disidentes los distintos autores enfatizan sobre cuestiones particulares que son a su entender la base sobre la que debiera diseñarse el surgimiento de un nuevo paradigma. Barbero y Rocchi (2004) realizan una síntesis ordenada sobre las obras de los principales referentes y sus respectivas ideas, destacando que si bien es ardua la tarea de simplificar dichas posturas, es posible resumirlas de la siguiente manera:

En una visión estilizada, podemos señalar, que enfatizan el enfoque histórico, apuntando a lo particular más que a la modelización; rescatan la variedad de las formas de organización de la firma –puras e híbridas– y su articulación con el ambiente, considerando que no existen formas superiores a otras; ponen el acento en la heterogeneidad de las conductas de los actores sociales; subrayan la dimensión social e histórica en la construcción de los mercados e introducen como elementos centrales del análisis la interacción social, las relaciones de poder y los factores culturales (2004:111).

Finalmente, las distintas posturas dentro de la HE han sido resultado de contextos y circunstancias muy diversas en el tiempo, por lo que el debate se ha configurado en torno a las características que las firmas han ido asumiendo eventualmente y de cuáles son los elementos relevantes que permiten explicar tales características. Consecuentemente, el resultado de dicho proceso parece no sesgarse hacia ninguna postura en particular, sino abogar por la coherencia entre el fenómeno bajo estudio y el herramental teórico seleccionado para explicarlo.

## **El intrincado camino hacia la interdisciplinariedad entre EE y HE**

Dada la evidencia sobre la diversidad de corrientes que se centran en el estudio de la empresa es que el presente apartado se propone capturar en un reducido número de categorías una amplia variedad de propuestas existentes en la literatura sobre los posibles vínculos entre la EE y la HE. Se presenta en primer lugar la posición más rígida que ubica a una de estas disciplinas en condición de extrema superioridad con respecto a la otra, para luego abordar posiciones cada vez más conciliadoras entre ambas.

La postura más extrema, categorizada en este trabajo como *Relación de Supremacía o de Verticalidad*, sostiene que los vínculos entre ambas discipli-

nas deben desarrollarse de manera unidireccional; específicamente la EE sería la encargada de proveer sus abordajes analíticos a la HE a los fines de que esta última, mediante sus estudios de caso, someta los postulados teóricos ofrecidos por la primera a un proceso de falsación. Es decir, la HE se reduce en este caso a uno de los campos de prueba más propicios para testear las hipótesis de la teoría económica, especialmente por su capacidad de realizar estudios comparativos en diversos espacios y momentos de tiempo.

Bajo este esquema de pensamiento, es evidente la imposibilidad de establecer canales de comunicación entre ambas disciplinas, obstaculizando con ello el surgimiento de potenciales efectos sinérgicos. En el marco de esta división perfecta de tareas, los historiadores se convierten en una herramienta funcional a los economistas, por lo que sus estudios deben encolumnarse a los POEyM de la corriente principal de la economía, siendo identificados como ateóricos aquellos que realicen estudios de empresas con una visión distinta. Claramente, bajo esta concepción no existe posibilidad de convivencia de múltiples enfoques analíticos, es decir, no existe espacio para el pluralismo metodológico.

El trabajo realizado por Lamoreaux *et al.* (2008:41-42) presenta una revisión sobre la cantidad de investigaciones enmarcadas en la HE, que efectuaron –implícita o explícitamente– su análisis en conceptos y modelos económicos sustentados en dicha posición ontológica. Allí es posible observar que los artículos publicados en *Business History Review* y en *Business and Economic History* se hallaban totalmente indiferentes con la economía hasta mediados de la década del 60 y principios de los 70. Esta escasa relación entre ambas disciplinas coincide con el período de mayor hegemonía de esta postura extrema, donde la Economía intentó crecer en procesos de formalización y abstracción y la Historia Económica se caracterizó por el desarrollo de análisis narrativos ajenos a la Teoría Económica, consecuencia de la dificultad de conciliar un marco axiomático fuertemente tecnicista con la complejidad y el dinamismo de los fenómenos históricos.

La posición más matizada propuesta por la perspectiva *mainstream*, categorizada en el marco de este trabajo como *Relación de Asimetría o Diálogo Dirigido* introduce la posibilidad de intercambio de opiniones entre ambas disciplinas, pero conserva un marco de superioridad de la EE con respecto a la HE. Es posible identificar el surgimiento de este tipo de vínculo con el advenimiento del NI en la Teoría Económica y en como este tipo de abordajes analíticos resultaron más atractivos para ser aplicados en la HE.

Bajo esta tipología, los economistas de la empresa observan en la HE no sólo la posibilidad de someter a prueba sus teorías, sino también la oportunidad de obtener categorías provenientes de los estudios de caso que sirvan para el enriquecimiento de sus abordajes analíticos. Por su parte, los histo-

riadores de empresas encuentran más atractivos los abordajes provenientes de la EE y se comprometen a desarrollar análisis comparativos sobre los estudios de caso, que permitan no solo cotejar a los mismos con la realidad, sino también inferir instrumentos analíticos y posibles regularidades en los acontecimientos históricos que sirvan como disparadores para el desarrollo de abordajes analíticos.

En este marco, los EE y los HE realizan un esfuerzo mancomunado y orientado hacia el desarrollo de objetivos establecidos en el marco de un programa de investigación (NI), que a pesar de levantar supuestos fuertemente restrictivos de la economía ortodoxa posee una alta ductilidad para no colisionar con los POEyM fundamentales del *mainstream* económico. Bajo esta posición, se hace evidente que quien define los marcos teóricos donde se cimentan las investigaciones es la EE, y a partir de ello circunscribe y autorrefuerza una única manera de observar, modelizar e interpretar la realidad social.

Finalmente, bajo la denominación de *Relación de Simetría o Diálogo Horizontal* se identifica al conjunto de propuestas epistemológicas y metodológicas que consideran que los abordajes sobre problemáticas empresariales deben desarrollarse en un marco de paridad entre economistas e historiadores de empresas, propiciando el surgimiento de un vínculo equitativo. De este modo, ciertos postulados ontológicos restrictivos de la ortodoxia económica son reemplazados por otros que identifican en la interdisciplinariedad y el pluralismo metodológico una riqueza analítica vital para abordar la compleja realidad social.

El economista y el historiador contribuyen desde sus propias perspectivas a un proyecto común, que intenta dilucidar los fenómenos que subyacen a los diversos tipos de empresas. En consecuencia, el análisis no se concentra únicamente en la estructura interna de la firma sino que ahonda con igual énfasis en la compleja estructura social e institucional en la que se encuentran insertas las firmas.

Quienes adhieren a esta visión son generalmente economistas e historiadores que –casualmente– se encuentran en disidencia con las corrientes principales de sus disciplinas, prefiriendo abordar a las empresas desde múltiples enfoques teóricos, con el respeto que a su criterio merece el marco institucional e histórico en el que se desarrolla cada tipo particular de firma.

## El desafío del diálogo horizontal

Diversos autores provenientes de la HE, entre ellos Díaz Morlán (2007) y Caballero (2004) sostienen que el debate epistemológico actual en HE ya no se subsume a la controversia de basar o no sus investigaciones en abordajes con contenido económico, sino más bien a la elección de aquellos marcos analíticos cuyos POEyM se adapten mejor a la naturaleza de cada empresa y del contexto histórico y cultural en que se desenvuelve.

Por otro lado, de estas dos disciplinas, la Economía es la que evidencia mayor reticencia al desarrollo de abordajes interdisciplinarios y pluralistas, puesto que se encuentra fuertemente dominada por una corriente que enfatiza en el tecnicismo y la modelística por sobre el arraigo histórico, político e institucional en el que se circunscriben los fenómenos económicos.

Entender la necesidad de orientar el estudio de las empresas hacia un plano interdisciplinario significa aceptar desde ambas disciplinas la no existencia de un abordaje hegemónico, permitiendo ello la incorporación sin prejuicios de herramientas e instrumentos teóricos provenientes de ambas áreas de estudio, reconociendo así las características heterogéneas que presentan las firmas, puesto que “[...] no ha existido una única vía de estrategia organizativa de las empresas capitalistas y [...] probablemente, los factores explicativos no fueron siempre los mismos” (Valdaliso, 1997:118). En consonancia con ello, el economista Paul Streeten (2007:38) considera que la intolerancia que suele plantearse desde la economía ortodoxa a lo alternativo o complementario es un error que no debe ser tolerable, puesto que dicha conducta reproduce un capital simbólico que hace de estos científicos sociales académicos obtusos.

La solución al escaso diálogo interdisciplinario parece estar situada, desde el plano de la ciencia económica, en la necesidad de redefinir los énfasis particulares que se producen en los procesos de formación de sus profesionales. Ello no significa que estos deban perder su impronta matemática ni su capacidad de abstracción; muy por el contrario, lo que se pretende es poner el herramental económico al servicio de programas de investigación interdisciplinarios, pero bajo una relación de diálogo equitativa.

Esencialmente, el reclamo hacia los economistas se centra en el desarrollo de un mayor compromiso con la realidad social que estudian o en la que intentan operar (Lawson, 2012), y que los aspectos metodológicos y técnicos de la disciplina no adopten una posición de superioridad en su afán de desentrañar las causas que explican ciertos fenómenos sociales. En palabras de Geoffrey Hodgson (2004: 8) el problema radica en que: “La técnica toma primacía sobre la sustancia como resultado de la negación relativa del

contexto interpretativo. Un adecuado análisis interpretativo dependerá de la discusión de la génesis, del sentido y de la significancia metodológica de los conceptos claves expuestos en el modelo”.

Finalmente, se vislumbra la necesidad de que los economistas incorporen a su análisis la relación que acaece entre la historia y la naturaleza intrínsecamente dinámica de la realidad social, a los fines de reforzar sus abordajes como también así conocer sus limitaciones. Este es un llamado al que estos autores adhieren y el cual se encuentra a nuestro criterio explícito en la obra de Streeten: “El conocimiento de las instituciones y procesos políticos y de la historia política hace que el economista sea consciente de sus restricciones y las oportunidades para lograr que se implementen las políticas” (2007:39).

## Reflexiones finales

Las ciencias sociales poseen una amplia heterogeneidad de enfoques al momento de abordar una realidad social compleja y diversa. En ese plano de análisis, el presente trabajo se propuso reflexionar acerca de algunos ejes que caracterizan el debate entre las distintas perspectivas económicas e históricas, que actualmente intentan dilucidar ciertos aspectos de la naturaleza empresarial.

A fin de alcanzar dicho objetivo, inicialmente se sistematizaron los principales aportes realizados por las corrientes dominantes y alternativas de ambas disciplinas. Específicamente, desde el punto de vista económico se describieron las contribuciones del Nuevo Institucionalismo y de dos enfoques heterodoxos que han tomado importante influencia en las últimas décadas –el enfoque evolucionista y la propuesta de los Institucionalistas inspirados en el Realismo Crítico–. Al mismo tiempo, desde la perspectiva histórica se describió, por un lado, la propuesta metodológica del paradigma chandleriano, y por otro, los principales ejes que se esgrimen desde los enfoques críticos.

Es importante destacar, en esta instancia de reflexión final, que al abordar cada corriente la investigación enfatizó la manifestación de los POEyM en los que se sustentan cada una de las propuestas, puesto que –como se mencionó en el cuerpo del trabajo– los posibles puntos de encuentro o de disidencia en el plano metodológico son resultado del debate planteado a nivel epistemológico entre ambas disciplinas.

Posteriormente, los investigadores se propusieron avanzar en la comprensión de los diversos tipos de relación establecidos entre la Economía de

la Empresa y la Historia de Empresas, para lo cual se desarrollaron tres tipologías de vínculos entre las mismas. En un primer lugar, se expuso aquella que observa a la historia de empresas como un medio de testeo y validación empírica de las teorías económicas. Posteriormente se avanzó en explicitar una posición más ecléctica, hasta terminar definitivamente en aquella que plantea una verdadera relación de interdisciplinariedad, impulsando un vínculo horizontal con aportes mutuos entre ambas disciplinas.

En el último apartado se presentó una breve descripción sobre diversos cambios que deben producirse en la ciencia económica, para poder desarrollar de manera fructífera una relación interdisciplinaria con el resto de las ciencias sociales, y propiciar de esta manera el surgimiento de efectos sinérgicos que contribuyan al desarrollo de una perspectiva holística para las ciencias sociales.

Finalmente, los autores de esta investigación consideran que el debate epistemológico es ampliamente enriquecedor y colabora, en este caso, con la generación de lazos disciplinares entre la Economía y la Historia, potenciando el surgimiento de abordajes más efectivos al momento de explicar la compleja realidad empresarial. En este marco, el trabajo deja abierta una serie de líneas y tópicos que, lejos de ser una debilidad, plantean importantes desafíos para futuras investigaciones.

## Bibliografía

- Alchian, Armen y Demsetz, Harold (1972): "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, Vol. 62, N° 5, pp 777-795.
- Barbero, María Inés (2006): "La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas de debate en las últimas dos décadas", Jorge Gelman (comp.) *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y Perspectivas*, Buenos Aires, Ed. Prometeo Libros.
- Barbero, María Inés y Rocchi, Fernando (2004): "Cultura, Sociedad, Economía y nuevos sujetos de la historia: empresas y consumidores", B. Bragoni (Comp.) *Microanálisis. Ensayos de historiografía argentina*, Buenos Aires, Ed. Prometeo Libros.
- Betancourt Zárate, Gilberto (2003): "De la historia empresarial a la historia organizacional", *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, N° 27, pp. 199-210. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- Caballero, Gonzalo (2004): "Instituciones e historia económica: enfoques y

- teorías institucionales”, *Revista de Economía Institucional*, N° 10, pp. 135-157, Bogotá, Ed. Universidad Externado de Colombia.
- Chandler, Alfred Jr. (1962): *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*, Cambridge, Massachusetts, Ed. The MIT Press.
- (1978): *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, Mass, The Belknap Press.
- Coase, Ronald (1937): “The Nature of the Firm”, *Economica*, New Series, Vol. 4, N° 16, pp. 386-405. London, The London School of Economics and Political Science.
- Coll Martín, Sebastián (1991): “Empresas vs. Mercados. Un boceto para la Empresa” (primera parte), *Revista de Historia Económica*, Año IX, pp. 263-284, Centro de Estudios Constitucionales.
- Díaz Morlán, Pablo (2007): “Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión”, Jorge Basave y Marcela Hernández (Coord.) *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, Ed. Plaza y Valdéz.
- Dosi, Giovanni (1982): “Technological paradigms and technological trajectories: A Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change”, *Research Policy*, Vol. 11, N° 3, pp. 147-162, Elsevier.
- Fama, Eugene y Jensen, Michael (1983): “Agency Problems and Residual Claims”, *Journal of Political Economy*, pp 325-344, The University of Chicago Press.
- Fridenson, Patrick (2008): “Business History and History”, Geoffrey Jones y Jonathan Zeitlin (Ed.) *The Oxford Handbook of Business History*, pp. 9-36, England, Oxford University Press.
- Greif, Avner (1997): “Cliometrics after 40 years”, *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 87, N° 2, pp. 400-403.
- Hart, Oliver y Moore, John (1990): “Property Rights and the Nature of the Firm”, *Journal of Political Economy*, N° 98, pp. 1119-1158, The University Chicago Press.
- Hodgson, Geoffrey (2004): “On The problem of formalism in economics”, *Post-Autistic Economics Review*, N° 28, <http://www.paecon.net/PAEReview/issue28/Hodgson28.htm>
- (2006): “What are Institutions?” *Journal of Economic Issues*, Association for Evolutionary Economics, Vol. XL, N° 1.
- Jensen, Michael y Meckling, William (1976): “Theory of the firm: managerial

- behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, N° 3, pp. 305-360, University of Rochester.
- Lamoreaux, Naomi; Raff, Daniel y Temin, Peter (2008): “Economic Theory and Business History”, Geoffrey Jones y Jonathan Zeitlin (Ed.) *The Oxford Handbook of Business History*, pp. 37-66, England, Oxford University Press.
- Lawson, Tony (2003): “Institutionalism: On the Need of Firm up Notions of Social Structure and the Human Subject”, *Journal of Economic Issues*, Vol. XXXVII, N° 1, Association for Evolutionary Economics.
- (2012): “A conception of ontology”, London, AHE Workshop. Disponible en: <http://www.hetecon.net/documents/Post-GraduateWorkshop/AHE-MW-2012-9.pdf>
- López, Andrés (1996): “Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto”, *Revista Buenos Aires. Pensamiento Económico*, N° 1, pp. 93-154, Buenos Aires, UBA.
- Moutoukias, Zacarías (2006): “Fenómeno institucional e historia económica: debates para un enfoque renovado” Jorge Gelman (Comp.) *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y Perspectivas*, Buenos Aires, Ed. Prometeo Libros.
- Munt, Juan y Barrionuevo, Gisela (2010): “Reflexiones sobre la ontología de la Economía. La visión tradicional versus la heterodoxia moderna”. *Kairos. Revista de temas sociales*, N° 26, San Luis, Universidad Nacional de San Luis. Disponible en <http://www.revistakairos.org/k26-05.htm>
- (2011): “La Empresa como objeto de debate entre el Viejo y el Nuevo Institucionalismo”, *XVIII Jornadas de Intercambio de Conocimiento Científico y Técnico*, diciembre, [CD ROM], Río Cuarto, Ed. UniRío, Facultad de Ciencias Económicas, UNRC.
- Nelson, Richard y Winter, Sidney (1977): “In search of a useful theory of Innovation”, *Research Policy*, Vol. 6, N° 1, pp. 36-76, Elseiver.
- (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge and London, Ed. The Belkna Press of Harvard University Press.
- Romero Ibarra, María Eugenia (2003): “La historia empresarial”, *Historia Mexicana*, Vol. 70, N° 3, pp. 806-829, México, El Colegio de México.
- Silberberg, Eugene (1990): *The structure of economics: a Mathematical Analisis* (2° Ed.), Nueva York, Ed. Mc. Graw Hill.
- Soldevilla García, Emilio (1995): “Metodología de investigación de la Economía de la Empresa”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 1, N° 1, pp. 13-63. Universidad del País Vasco. Dis-

- ponible en: <http://www.aedem-virtual.com/archivos/iedee/v11.htm>
- Streeten, Paul (2007): “¿Qué está mal en la economía contemporánea?”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 9, N° 16, pp. 35-62, Universidad Externado de Colombia. Disponible en: <http://www.economiainstitutional.com/pdf/No16/pstreeten16.pdf>
- Valdaliso, Jesús María (1997): “La historia empresarial en España. Orígenes, desarrollo y controversias respecto a una nueva disciplina”, *Revista América Latina en la Historia Económica*, N° 7, pp. 103-132, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- Valdaliso, Jesús María y López, Santiago (2003): “¿Sirve para algo la historia empresarial?”, Carmen Erro (Dir.), *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, pp. 37-56, Barcelona, Ariel.
- Williamson, Oliver (2000): “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, pp. 595-613, American Economic Association.